

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



2
2009

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

2 (26) квітень-червень
2009

2 (26) April-June
2009

Головний редактор – О.С. Галушко, доктор економічних наук

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вишневський, д-р екон. наук
І. П. Булеев, д-р екон. наук
О. Ф. Новикова, д-р екон. наук
А. О. Задоя, д-р екон. наук
Ю. Є. Петруня, д-р екон. наук
Т. Б. Решетілова, д-р екон. наук
Ш. Форліч, д-р екон. наук
В. І. Саллі, д-р техн. наук
П. І. Пономаренко, д-р техн. наук
В. І. Прокопенко, д-р техн. наук
Є. В. Кочура, д-р техн. наук
Л. М. Деркач, д-р. психологічних наук
О. І. Шаров, канд. г-м. наук
Т. А. Венетуліс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Відповідальний секретар:

А. В. Бардась, канд. екон. наук

Літературні редактори:

А. В. Бардась (українська, російська мова)
О. В. Єрмошкіна (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

О. В. Суворова
К. В. Левченко

Телефон: (8056)744-61-91, (80562) 45-85-23

Телефон / факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 4 від 19.05.2009 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідцтво серії КВ № 7070 від 18.03.2003.

Журнал включено до Переліку № 13 Наукових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.12.03,
№ 1-05/10. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 1, 2004).

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.
Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс Національного гірничого університету
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 26.12.2008 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 65.

© НГУ

ЗМІСТ

Економічна теорія	БАРТОСИК Л. Иностранный капитал в банковском секторе Польши и современный финансовый кризис: некоторые аспекты 6 МОЛДОВАН Д. О потерянных возможностях европейской интеграции 16 АРХИПОВ А.Ю. Возможности модернизации экономики России в условиях мирового кризиса. 22 ДУЧИНСЬКА Н.І., ДУЧИНСЬКИЙ П.І. Відтворення основних форм капіталу: проблеми збалансованості. 28 ПИЛИПЕНКО Г.М., ПИЛИПЕНКО Ю.І. Інституціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки 34 МАЙКУТ Р. Можливості і загрози глобалізації ринку праці. . . . 41 АЛСУФ'ЄВА О.О. Про сутність і структуру процесів взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності. 48 СКОРОБОГАТОВ А. С. Вторая экономическая революция и перспективы инновационного развития в странах СНГ. 54 ХОДЖАЯН А.О. Позиціонування України в глобальній економіці. 66 ВУЙЧИК Д., ХЕТМАНЬЧУК А. Рецесія світової економіки і глобалізація ринку праці 73 ЛИТВИНЕНКО Н.І. Інституціональна структура суспільства та економічна безпека держави. 79 ЧОРНОБАЄВ В.В. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах трансформаційних перетворень національної економіки. 85 ПАХОМОВ Ю.М. Складності розбудови інноваційної стратегії в Україні 94
Економіка підприємства	РАЩУПКІНА В.М. Моделювання механізму бюджетування на підприємствах гірничо - металургійного комплексу 100
Фінанси галузі та підприємства	ЄРМОШКІНА О.В. Управління фінансовими потоками підприємств регіону та їх інноваційне спрямування 106 ПЛЕЦЬКА С.Т. Управління ризиком при розробці фінансової стратегії підприємства 115
Економіка природокористування	БАРДАСЬ А.В. Економіка природокористування і продуктивні потоки вугільних шахт. 121

Маркетинг

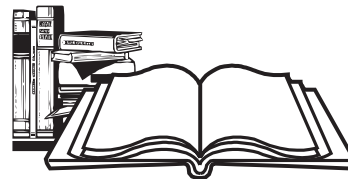
РАДЧЕНКО В.П. Роль маркетинга в развитии человеческого капитала сельской экономики 132

**Розвиток
економічної освіти**

ТРОПИНОВА Е.А. К вопросу об архитектонике инновационных проектов в сфере образования 138

CONTENTS

Economic Theory	BARTOSIK L. Foreign Capital in Polish Banking Sector and Current Recession: Some Aspects 6
	MOLDOVAN D. On Lost Opportunities of European Integration. . . . 16
	ARKHIPOV A.Y. The Chances of Upgrading the Russian Economy under the Global Crisis 22
	DUCHYNS'KA N.I., DUCHYNS'KY P.I. Reproduction the Main Forms of Capital: Balancing Problems 28
	PYLYPENKO H.M., PYLYPENKO Y.I. Institutional Innovations as a Factor of National Economy Innovative Development. 34
	MAJKUT R. Opportunities and Threats Related to Labour Market Globalization 41
	ALSUF'YEVA O.O. About the Essence and Structure of Process of Innovation Activity Players Interaction. 48
	SKOROBOGATOV A.S. The Second Economic Revolution and Innovation Development Outlook in the CIS countries. 54
	KHODZHAYAN A.O. Positioning of Ukraine in Global Economy. . 66
	WÓJCIK D., HETMAŃCZUK A. World Economic Recession Vs. Labour Market Globalization. 73
	LYTVYENENKO N.I. Institutional Social Structure and the Nation Economic Security. 79
	CHORNOBAYEV V.V. Some Traits of Innovation Activity and Investments under the Transformation of National Economy. 85
	PAKHOMOV Y.N. Complexities of Innovation Strategy Construction in Ukraine. 94
Business Economics	RASCHUPKINA V.M. Designing the Budgeting Procedures for the Enterprises of Mining and Metallurgical Sector. 100
Branch and Corporate Finances	ERMOSHKINA O.V. Flow of Funds Management on Regional Enterprises and Its Innovative Direction 106
	PILETS'KA S.T. Risk Management in Development the Financial Strategy of a Firm. 115
Rational Management of Nature	BARDAS A.V. Environmental Economics and Productive Flows of Coal Mines 121
Marketing	RADCHENKO V.P. Marketing Influence on Development the Human Capital in Agricultural Economy. 132



УДК 330.341.1

Бартосик Л.

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ПОЛЬШИ И СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ

В статті розглянуто особливості функціонування банківської системи Польщі. Проаналізовано роль іноземного капіталу у формуванні фінансового сектору цієї країни та інших країн ЄС.

Specific issues of Polish banking system operation are scrutinized in the article. The significance of foreign capital in conditioning of financial sector in this country and in other EU countries is analyzed.

Кризис, который начался летом 2007 года, сначала проявлялся в виде турбулентности в некоторых сегментах финансового рынка, вызывающих значительное снижение стоимости некоторых активов (различного рода структурные продукты, ипотечные кредиты). Затронуло это относительно небольшое число финансовых институтов в развитых странах. Начиная с октября 2008 года (в том числе после банкротства Lehman Brothers, значительных потерь Merill Lynch, Fannie Mae и Freddie Mac, и провала на Ньюйоркской бирже) кризис превратился в глобальный и распространился на развитые и развивающиеся страны, а также на различные секторы экономики. Это вызвало значительный спад мировой торговли и экономической активности.

Влияние кризиса на стоимость активов мировых и европейских финансовых посредников очень большое и возрастает. Международный валютный фонд оценивает, что снижение стоимости активов в 2007-2010 годах в - США, Европе и Японии может превысить 4,1 триллиона долларов, в том числе 2,8 триллиона потеряют банки. Снижение активов – как кредитов, так и ценных бумаг – европейских банков оценивается в 737 миллиардов долларов, американских банков в 1,6 триллиона долларов. Эта разница отображает большее участие американских банков в финансированию недвижимости и обороте ценными бумагами, связанными с ипотечными кредитами, чем европейских банков. Важно при этом отличать потенциальные потери от действительных (последние по состоянию на апрель 2009 года составили в европейских банках 358 миллиардов долларов).

Развивающиеся страны (особенно постсоциалистические) должны внимательно следить за проблемами, которые появились в банковском секторе развитых стран, не только из-за тесных взаимных торговых связей, но также из-за структуры собственности банковского сектора этих стран.

Существуют две основные причины появления иностранных банков на новых рынках – желание использовать возможности, создаваемые новым рынком, и следование за своими клиентами, которые начинают деятельность в других странах. Иностранный банк может предлагать свои продукты без физического присутствия на новом рынке

(например, используя интернет), или посредством независимого банка-дочки или филиала; в случае физического присутствия это может быть институт основанный с нуля или купленный, уже действующий в данной стране, банк. Выбор между независимым банком и филиалом зависит от существующих в данной стране юридических условий, макроэкономической стабильности, предлагаемых банком продуктов.

Вход иностранного капитала в банковский сектор связан для принимающей страны с некоторыми возможностями и угрозами. В постсоциалистических странах приводились следующие аргументы за участием иностранного капитала: ускорение приватизации и значительное ограничение влияния политиков на решения принимаемые банками; повышение капиталов банков; введение новых технологий и методов управления; повышение стабильности банковской (финансовой) системы, а также внедрение мировых стандартов бухучета, финансовой отчетности и corporate governance; внедрение новых продуктов и повышение качества обслуживания; облегчение доступа к иностранным источникам финансирования; повышение конкуренции и эффективности функционирования банков, что в результате приведет к снижению цен на банковские услуги; рост доверия к национальному рынку; рост непосредственных иностранных инвестиций; консолидация национального банковского сектора. Все это должно благоприятно повлиять на экономику страны. Противники иностранного капитала не соглашались с этими аргументами и утверждали, что необходимо значительно ограничивать доступ иностранному капиталу в национальный банковский сектор, так как его присутствие опасно для экономики страны. Приводились следующие аргументы против иностранного капитала: потеря суверенитета в сфере денежной политики (даже потеря экономического суверенитета); снижение уровня стабильности банковской (финансовой) системы, так как посредством иностранных банков будут переноситься шоки с других рынков; возможность быстрой «утечки» иностранного капитала в случае кризиса, и тогда не останется никаких источников финансирования; вытеснение национальных банков с самых рентабельных сегментов рынка («cherry pick») и увеличение риска их бизнеса; финансирование только избранных предприятий, которые не составляют конкуренции для иностранных; ограничение финансирования народного хозяйства, что сделает невозможной реализацию долгосрочных и капиталоемких проектов, важных с точки зрения общества; вывод иностранными банками финансовых средств из данной страны и финансирование ими развития предприятий в материнской стране; наличие во многих развитых странах барьеров входа на банковский рынок для иностранного капитала, несмотря на формальную финансовую либерализацию.

Споры сторонников и противников участия иностранного капитала были очень горячие, опирались более на личных представлениях и убеждениях, чем на результатах эмпирических исследований (результаты которых относительно поведения иностранного капитала различаются; отсутствует также общепризнанная и единая теория функционирования мультинациональных банков). Подлинность многих приводимых аргументов, из-за новизны и условий, в которых проводился эксперимент, заключающийся в создании новых банковских систем в постсоциалистических странах, можно будет проверить только после окончания настоящего кризиса. Исследования банковских систем, которые проводились до сих пор, хотя бы даже и в кризисных условиях (однако те кризисы не были похожие на современный), относятся к отдельным странам, очень часто в других регионах и к другим институциональным условиям, позволяют однако уже сегодня сделать некоторые выводы и оспорить некоторые аргументы, например, касающиеся снижения уровня цен банковского сервиса по мере

развития и интеграции национальных банковских (финансовых) систем, ограничения финансирования экономики иностранными банками или их ухода в случае кризиса.

Рассматривая развитие банковского сектора в бывших социалистических странах, можно сказать, что баланс присутствия иностранного капитала положительный, но - и следует это подчеркнуть – настоящей проверкой для него будет сегодняшний кризис.

Финансовая система Польши относится к системам банковско-ориентированным, то значит, что главную роль играют банки, именно они являются основным источником внешнего финансирования нефинансового сектора. Активы банков (1042 миллиарда PLN, ок. 250 миллиардов € на конец 2008 года) составляют ок. 75% активов финансовой системы, а активы крупнейших банков сравнимые по величине с активами других слагаемых финансовой системы. Фондовая биржа играет небольшую роль, а ее капитализация в последнем году значительно понизилась, как и в других странах.

В таблице 1. приведены основные данные относительно польского банковского сектора по состоянию на конец 2007 года и сравнение с другими странами Европейского Сообщества. С точки зрения величины активов польский банковский сектор является очень маленьким по сравнению со странами «старого» ЕС. Его доля в банковских активах всего ЕС незначительно превышает 0,5%. С другой стороны, он является крупнейшим среди новых членов ЕС (составляет 25% активов этой группы), а также вторым после российского среди постсоциалистических стран. Если сравнить величину активов, кредитов и депозитов с ВВП, то виден, как и в случае остальных постсоциалистических стран, очень низкий уровень развития банковского сектора; хотя это может свидетельствовать также о большом потенциале роста. Следует обратить внимание на значительный в последние годы рост жилищных кредитов, особенно в иностранной валюте, которые составляют почти 70%, что увеличивает риски банков; с другой стороны, по сравнению с многими странами ЕС, доля жилищных кредитов в ВВП является незначительной (хотя это не означает, что риски банков тоже незначительны). Несмотря на то, что в IV квартале 2008 года наступило существенное ухудшение финансового результата нетто (банки «сделали» неполных 10% годового результата), во всем 2008 году он составил 13,9 миллиардов PLN и был рекордным в истории, но только на 2,1% выше прошлогоднего. Показатели ROE (21,2%) и ROA (1,6%) остались на уровне предыдущих лет. Снизился средний уровень показателя ликвидности банковского сектора (с 12,1% в конце 2007 года до 10,8% в конце 2008). Хотя в 2008 году уменьшилась доля плохих кредитов во всех кредитах для нефинансового сектора (до 4,4% с 5,2% в 2007 году), то по мере дальнейшего ухудшения экономической ситуации и роста безработицы она будет увеличиваться. Существенным отличием польского банковского сектора по сравнению с многими другими постсоциалистическими странами является его большая прозрачность благодаря тому, что акции самых больших банков котируются на Варшавской бирже.

Доля иностранного капитала в польском банковском секторе значительно больше, чем в развитых странах (табл. 1, рис. 1). Похожая ситуация существует в большинстве бывших социалистических стран, что вызвано схожими проблемами в начальной стадии трансформации и строительства рыночной банковской системы: отсутствие знаний, технологии и прежде всего капитала, плюс к этому во многих случаях необоснованная уступчивость международным финансовым институтам (приватизировать, приватизировать и еще раз приватизировать), а также предпочтение иностранных инвесторов в ходе приватизации, очень часто связанное с желанием «заштопать бюджетную дыру» средствами от продажи банков, что в итоге приводило к «проеданию» этих средств, вместо того чтобы инвестировать их в развитие экономики или в систему общественного обеспечения.

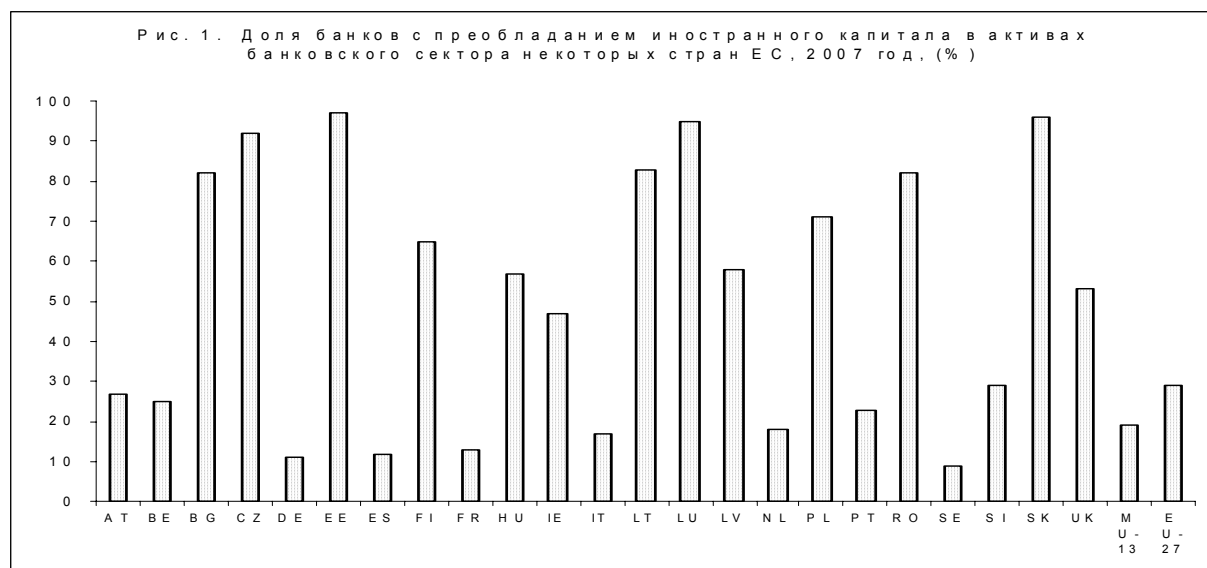
Банковский сектор Польши и других стран Европейского Союза, 2007 г.

Таблица 1

	Активы (миллиарды евро)	Кол-во банков	Численность работников (x1000)	Кол-во отделений на 1 млн жителей	Кол-во жителей /1 отделение	Кол-во жителей /1 АТМ а)	Кол-во жителей /1 работ.	Активы/ ВВП (%)	Активы/1 работника (тыс. €)	Кредиты /ВВП (%)	Жилищные кредиты/ ВВП (%)	Депозиты/ ВВП (%)	CR 5 (активы) (%)	Доля иностр. инвест. в активах (%)
AT	891	803	78	514	1949	1037	107	329	11459	139	24	111	43	27
BE	1298	110	67	417	2400	756	158	392	19347	126	34	155	83	25
BG	31	29	31	767	1311	2103	250	107	1022	66	10	68	57	82
CY	91	215	11	1151	855	1474	70	607	8076	273	47	350	65	32
CZ	140	56	40	181	5541	3129	258	110	3497	53	15	73	66	92
DE	7562	2026	691	483	2068	1528	119	312	10946	130	40	119	22	11
DK	978	189	50	399	2489	1758	110	429	19700	221	104	79	64	19
EE	21	15	6	205	5047	1465	212	131	3261	96	35	57	96	97
ES	2945	357	276	1013	986	754	163	281	10690	177	59	144	41	12
FI	288	360	25	309	3228	1606	211	160	11497	82	35	56	81	65
FR	6682	808	479	622	1607	1322	133	353	13962	114	34	83	52	13
GR	383	63	65	344	2902	1654	173	167	5923	87	28	109	68	23
HU	109	206	42	335	2969	2643	240	108	2589	65	12	51	54	57
IE	1337	81	42	269	3750	1287	104	715	31945	257	66	175	46	47
IT	3332	821	342	560	1785	1349	174	217	9755	112	17	73	33	17
LT	24	80	10	285	3480	2962	328	86	2312	63	17	42	81	83
LU	915	156	26	470	2044	1086	18	2542	35022	533	41	822	28	95
LV	31	31	13	297	3336	2403	177	155	2403	104	34	72	67	58
MT	38	22	4	260	3935	2607	109	760	10066	405	40	280	70	42
NL	2195	341	114	220	4544	2014	143	392	19183	193	70	157	86	18
PL	221	712 b)	174	354	3284	3837	219	67	1357	36	10	36	47	71
PT	440	175	61	569	1759	721	174	270	7218	158	62	118	68	23
RO	72	42	66	295	3393	3575	326	60	1092	35	3	32	56	82
SE	846	201	44	203	4956	3235	208	255	19202	134	40	57	61	9
SI	43	27	12	356	2849	1321	168	126	3609	86	8	58	60	29
SK	50	26	20	216	4616	2702	273	91	2544	45	11	57	68	96
UK	10093	390	453	204	4892	1002	134a)	500	21783a)	288	54	290	41	53
MU-13	28313	6128	2277	577	1735	1203	140	436	12437	136	39	102	44	19
EU-27	41072	8348	2787	471	2123	1362	153	334	12676	157	41	136	44	29

Зródło: *Raport o sytuacji banków w 2008 r.*, Komisja Nadzoru Finansowego, 2009; *EU Banking Structures*, ECB, October 2008.

a) – 2006 г.; b) – в том числе: 50 коммерческих банков, 14 филиалов иностранных банков, 581 кооперативный банк; AT – Австрия; BE – Бельгия; BG – Болгария; CY – Кипр; CZ – Чехия; DE – Германия; DK – Дания; EE – Эстония; ES – Испания; FI – Финляндия; FR – Франция; GR – Греция; HU – Венгрия; IE – Ирландия; IT – Италия; LT – Литва; LU – Люксембург; LV – Латвия; MT – Мальта; NL – Голландия; PL – Польша; PT – Португалия; RO – Румыния; SE – Швеция; SI – Словения; SK – Словакия; UK – Великобритания; MU-13 – зона евро (31.12.2007 г.) – AT, BE, FI, FR, ES, NL, IE, LU, DE, PT, IT, GR, SI.



Источник: табл. 1

Рис. 1. Доля банков с преобладанием иностранного капитала в активах банковского сектора некоторых стран ЕС, 2007 год, (%)

Во всех «постсоциалистических» странах-членах ЕС (за исключением Словении) доля банков с преобладанием иностранного капитала в активах банковского сектора превышает 50%, причем в большинстве стран превышает 80%. Что касается остальных стран ЕС, только в Финляндии, Люксембурге и Великобритании доля иностранного капитала превышает 50%, в большинстве же находится в пределах 10 – 30%.

В конце 2008 года в Польше действовало 60 банков с преобладающим участием иностранного капитала и филиалов иностранных банков. Их доля в рынке выглядела следующим образом: в активах 72%, в собственных средствах – 69%, в кредитах для нефинансового сектора – 71%, в депозитах нефинансового сектора 68%, в финансовом результате 63%. Количество действующих коммерческих банков в 1993 – 2008 годах согласно их структуре собственности, а также доля отдельных групп инвесторов (государства, частного польского и иностранного капитала) в банковском секторе в 1993-2008 годах представляют рис. 2 и 3.

Банки с преобладающим участием иностранного капитала стали значительно увеличивать свою долю в банковском секторе Польши, начиная со второй половины 90-х годов прошлого века, изначально прежде всего за счет уменьшения доли государства, а затем также за счет уменьшения доли польского частного капитала, и как видно из представленных данных, в настоящее время преобладают в банковском секторе Польши.

Страны происхождения иностранного капитала с наибольшей долей в активах представляет табл. 2.; их очередность не изменяется в течение продолжительного периода времени. Конечно, в связи с финансовым кризисом, вызывающим серьезные проблемы в некоторых банках за границей, структура собственности банковского сектора в Польше изменится; это будет прежде всего «перетасовка внутри» иностранного капитала, возможно, с небольшим ростом доли польского капитала, но преобладание иностранных инвесторов сохранится. На основании представленных данных можно сказать, что в поведении банковского сектора в Польше определяет и будет определять иностранный капитал; это от него прежде всего зависит, будет ли активность банков, в том числе кредитная, сворачиваться.

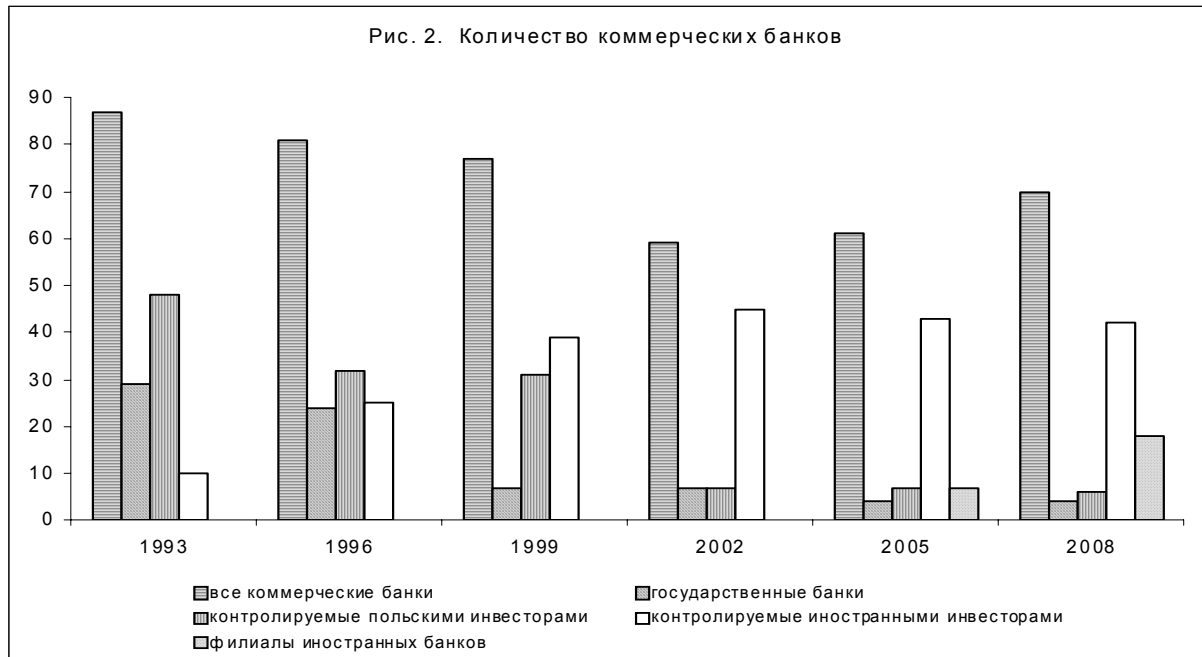


Рис. 2. Количество коммерческих банков в Польше в 1993-2008 годах согласно структуре собственности



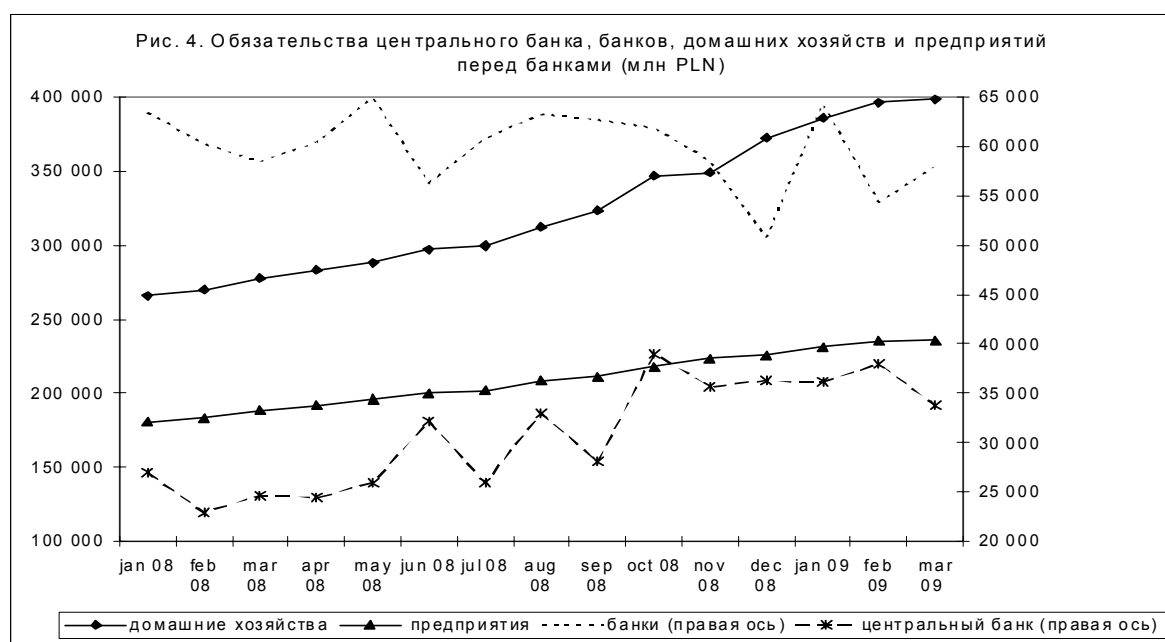
Рис. 3. Доля отдельных групп инвесторов в банковском секторе Польши, (%)

Таблица 2

Страны происхождения крупнейших иностранных инвесторов

Страна	Количество контролируемых банков и филиалов			Доля в активах, (%)		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
IT	4	4	4	19,9	17,4	13,4
NL	4	4	5	8,2	10,9	10,8
DE	9	9	10	8,4	9,3	10,2
USA	6	5	6	7,8	7,3	8,6
BE	3	4	4	4,9	5,6	6,1
IE	1	2	3	4,6	5,0	5,3
FR	10	9	10	3,9	3,9	4,5
PT	1	2	3	3,6	3,9	4,5
AU	1	1	1	2,3	2,2	2,3
SE	1	1	1	0,2	1,3	2,0
вместе иностранные инвесторы	52	54	60	69,7	70,9	72,3
- в том числе из ЕС	43	45	52	61,4	62,6	62,7

Источник: *Raport o sytuacji banków w 2008 r., op. cit., s. 84*



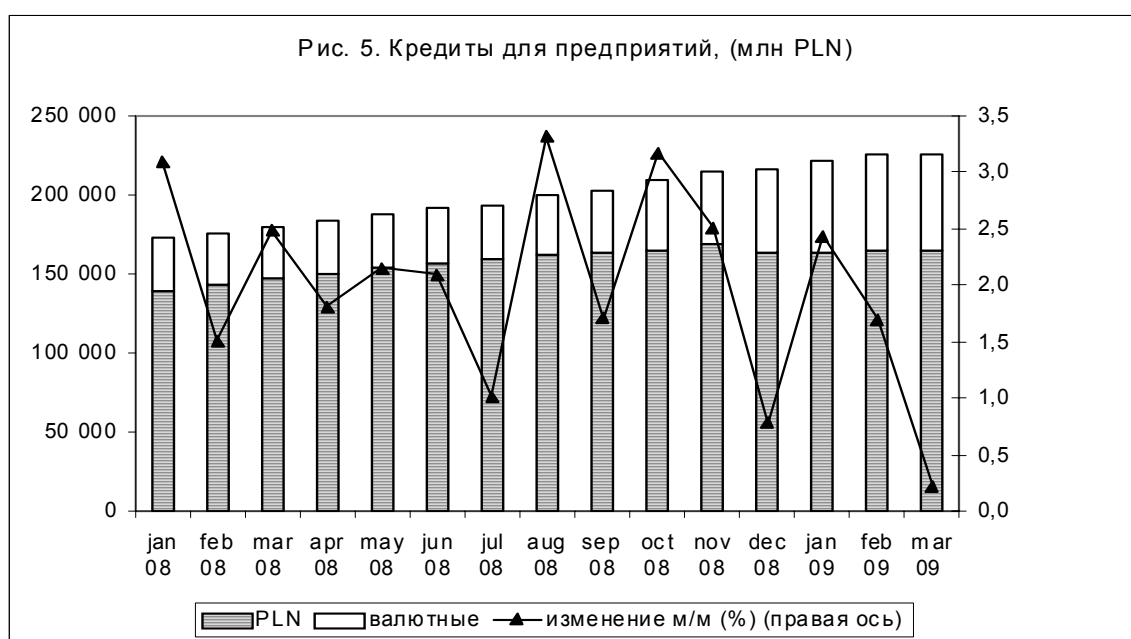
Источник: данные NBP

Рис. 4. Обязательства центрального банка, банков и нефинансового сектора перед банками, (млн PLN)

Рис. 4. представляет обязательства центрального банка, банков и нефинансового сектора, в том числе домашних хозяйств и предприятий, перед банками за период с января 2008 года по март текущего года. За этот период кредиты для домашних хозяйств выросли

на 50%, для предприятий на 30%. Значительный рост обязательств центрального банка свидетельствует о том, что коммерческие банки больше средств предназначают на операции с центральным банком за счет уменьшения кредитов для нефинансового сектора (рис. 5. и 6.). Спад кредитной активности банков является результатом не только ухудшения экономической ситуации домашних хозяйств и предприятий из-за кризиса, что ведет к ограничению предложения и спроса на кредиты, но также отсутствия доверия банков друг к другу. Похожая ситуация имеет место также в других странах.

Можно также отметить опасную тенденцию роста доли кредитов в иностранных валютах, как по отношению к предприятиям (27%) и домашним хозяйствам (43%), так и - в особенности – по отношению к ипотечным кредитам (65%). Учитывая ослабление национальной валюты и уменьшение стоимости недвижимости, являющихся обеспечением выданных кредитов, такая валютная структура кредитного портфеля значительно увеличивает риски банков.

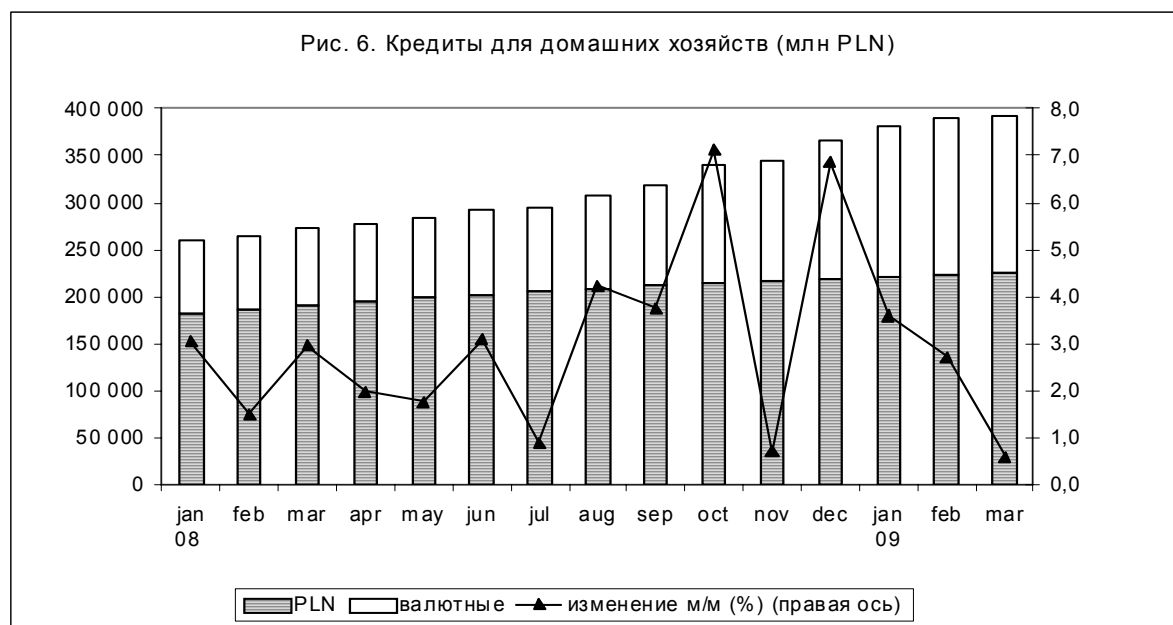


Источник: данные NBP

Рис. 5. Кредиты для предприятий, (млн PLN)

С начала 2009 года наблюдается снижение темпа роста кредитов для предприятий и домашних хозяйств. Свидетельствует о том также уменьшение количества заключенных кредитных договоров, например, в 2008 году количество жилищных кредитов увеличилось на 130 тысяч, в то время как в 2006 – 2007 гг. банки выдавали около 190 тысяч кредитов в год. На этот спад кроме выше указанных факторов влияет также обострение условий выдачи кредитов банками. Нельзя все же утверждать, что банки ограничивают выдачу кредитов, а полученные в Польше финансовые средства передают материнским банкам, чтобы улучшить их ситуацию. Скрыть от банковского надзора трансфер за границу больших сумм невозможно. Материнские банки могут однако получать дивиденды и таким образом извлекать выгоды от развития польского банка. В предыдущие годы такое случалось, несмотря на призывы банковского надзора, чтобы акционеры отказались от дивидендов и предназначили эти средства на повышение капиталов банков. В этом году почти все правления польских банков рекомендовали

акционером отказаться от дивидендов. Другим способом улучшения ликвидности материнского банка является размещение в нем депозитов его дочкой. Чтобы этого не допустить, банковский надзор обязал польские банки ежедневно передавать отчет обо всех операциях, проводимых с материнским банком. Из этих рапортов следует, что также таким образом материнские банки не поддерживаются польскими дочками, по крайней мере значительными суммами. Мало того, сумма срочных депозитов и кредитов, полученных польским сектором от банков-нерезидентов выросла в 2008 году (примерно на 18%), в то время как средства польских банков в банках-нерезидентах уменьшились (примерно на 36%). Эту тенденцию подтверждают также международные статистики (например: BIS, ECB, IMF).



Источник: данные NBP

Рис. 6. Кредиты для домашних хозяйств, (млн PLN)

Выводы:

Банки с преобладанием иностранного капитала несомненно играют главную роль в банковском секторе Польши. С другой стороны, по крайней мере сегодня, нет доказательств, что такая ситуация является угрозой или препятствует развитию национальной экономики. Конечно, действующие в Польше банки в меньшей или большей степени зависят от своих иностранных матерей, которые могут приказывать им или принудить их к определенному поведению. Банки, действующие в Польше, как и банки в развитых странах, похожи друг на друга – их целью является бизнес, получение прибыли, а не политическая деятельность. Кроме этого иностранные инвесторы знают, что кризис раньше или позже окончится и тогда надо будет дальше вести свой бизнес, также за границей. Это внушает оптимизм. Опечаливает то, что как польские, так и иностранные банкиры, не признают свою ответственность за сложившуюся кризисную ситуацию – считают, что им просто не повезло; они, кажется, не видят связей между кризисом и несоблюдением ими основных принципов безопасности и стандартов банковской деятельности. Не видят связей между кризисом и фактом, что, как сказал J.-С. Trichet, за последних десять лет произошло кардинальное изменение направления банковского

бизнеса: вместо обеспечения функционирования расчетной системы и финансирования реального сектора экономики, банки занялись ничем не ограниченной спекуляцией и финансовым азартом. Создание и передача рисков, очень часто оцениваемых несоответствующим образом, стали основным элементом банковской деятельности, отодвигая на задний план другие функции банковской системы. Банкиры и дальше убеждены в правоте принципа «приватизация прибыли – национализация потерь» (конечно, только по отношению к банковскому сектору). И это внушает опасение.

Литература

1. M. Samcik, Czy zagraniczne matki naciskają na nasze banki, by ograniczyły kredyty?, Gazeta Wyborcza z 13.03.2009 r
2. G. Clarke, R. Cull, M. S. Martinez Peria, S. M. Sanchez, Foreign Bank Entry.
3. S. Claessens, A. Demirguc-Kunt, H. Huizinga, How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?, WPS 1918, World Bank May 1998; G. Clarke, R. Cull, M. S. Martinez Peria, S. M. Sanchez, Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research, WPS 2698, World Bank October 2001; R. de Haas, I. Lelyveld, Foreign Banks and Credit Stability in Central and Eastern Europe

Рекомендовано до публікації
д.е.н, проф. Форлічем Ш. 22.05.09

Надійшла до редакції
15.05.09

УДК 339.92

Молдован Д.

О ПОТЕРЯННЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье анализируются сравнительные издержки и выгоды вхождения республики Молдовы в Европейский Союз, указывается на необходимость формирования в общественном сознании привлекательного образа общеевропейской модели социально-экономического развития.

In article comparative costs and benefits of occurrence of republic of Moldova in the European Union are analyzed, it is underlined necessity of formation for public consciousness of an attractive image of the all-European model of social and economic development

Для некоторых стран, как Украина и Республика Молдова, еще не ставится вопрос о присоединении к Европейскому Союзу, хотя процесс европейской интеграции здесь осуществляется почти два десятилетия. В этой связи нам представляется правомерным измерение издержек и выгод данного процесса с учетом степени институциональной близости той или иной страны к Европейскому Союзу.

С позиции институционализации процесс европейской интеграции можно разделить на 3 периода:

1. подготовительный период или до ассоциации;
2. ассоциирование;
3. вхождение или присоединение к ЕС.

Применительно к республике Молдова подготовительный период может длиться с 1998 по 2009 год, период ассоциирования – с 2010 по 2020 год, а в 2020 году республика может рассчитывать на вступление в Европейский Союз (см. табл. 1).

Таблица 1

Эволюция процесса институционального сближения

Республики Молдова с ЕС

Название периода	Прогнозируемый период	Издержки / выгоды
Подготовительный период до ассоциации	1998-2009 <i>Соглашение о сотрудничестве и Партнерстве Республика Молдова – ЕС</i>	Издержки > выгоды преобладают: а) затраты, связанные с переходом к рыночной экономике; б) упущенные возможности.
период ассоциирования	2010-2020 <i>При условии подписания Молдовой Соглашения об Ассоциировании к ЕС в 2010</i>	Выгоды ≈ издержки
период присоединения	2020 <i>Присоединение к ЕС вместе со странами из Западных Балкан</i>	Выгоды > издержки преобладают преимуществ, генерированные присоединением

Издержки и выгоды вступления в Евросоюз, в самом широком смысле слова, для Молдовы должны оцениваться, по нашему мнению, уже на подготовительном этапе, т.е., до стадии ассоциирования. Предварительная оценка необходима ввиду следующих соображений:

1. определения ранее потерянных возможностей из-за замедления процессов ассоциирования и вступления в ЕС. Уже на протяжении более десяти лет, Молдова ежегодно несет значительные потери, поскольку по-прежнему находится на «перепутье» между Востоком и Западом;

2. выявления отраслей и видов деятельности, которые в большей степени пострадают от вступления в ЕС;

3. определения отраслей, у которых возможны сравнительные или конкурентоспособные преимущества на внутреннем рынке ЕС, в целях стимулирования их развития;

4. убеждения населения в том, что преимущества присоединения к ЕС намного больше, чем потери, и что, затягивая данный процесс, страна теряет огромные возможности для развития.

Как известно, значительная часть расходов, которые обычно связаны с присоединением к ЕС, на самом деле являются ценой реформ, предпринятых для построения современного общества на принципах верховенства закона и рыночной экономики. Величина этих расходов существенно отличается по странам, в зависимости от уровня соответствия национальных экономик Копенгагенским критериям.

Анализируя подготовительный период к европейской интеграции в Республике Молдова, можно выявить отличительную от других стран специфику. Эта особенность заключается в том, что Молдова преждевременно была вынуждена «оплатить» ряд значительных издержек, которые страны Центральной и Восточной Европы платили позже, становясь кандидатами на присоединение в ЕС. К этим потерям, намного превосходящим преимущества, в Молдове относятся:

– притеснение на внутреннем рынке местного капитала и менее конкурентоспособной национальной продукции, ввиду свободного доступа капитала из ЕС к экономической деятельности во всех секторах, особенно в розничной и оптовой торговле. В результате, в настоящее время Республика Молдова импортирует около 75% промышленной продукции и более 50% сельскохозяйственной продукции;

– массовый отток «мозгов» в страны ЕС (в Россию, как правило, отправляется менее квалифицированная рабочая сила), что является самой большой угрозой для будущего Республики Молдова. Вопреки ожиданиям, ЕС приостанавливает, а не увеличивает, отток рабочей силы за рубеж, о чем свидетельствуют и данные таблицы № 2.

Таблица 2

Страновой уровень миграции (количество эмигрантов на 1000 жителей)

	2001-2003	2004-2006		2001-2003	2004-2006
Болгария	-10,4	0,0	Венгрия	0,9	1,9
Чешская Республика	-0,7	3,3	Польша	-5,6	-0,4
Эстония	0,1	0,1	Румыния	0,0	-0,5
Латвия	-2,4	-0,2	Словакия	-1,3	0,5
Литва	-3,3	2,8	Молдова	-4,5	-4,2

Источник: Национальное Бюро Статистики Молдовы, Eurostat, Национальный Банк Австрии

– хронический дефицит, начиная с 1992 года, внешнеторгового баланса Молдовы с ЕС. В 2008 г. экспорт и импорт в/из ЕС соответственно составили 877 и 2196 млн. долл. США;

– рост цен на большинство товаров, продаваемых на рынке Молдовы, их приближение к европейскому уровню.

Таблица 3

Динамика уровня инфляции по группам стран в 1990-2008 годах (%)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (пр.)
ЕС-15	-	-	3,6	3,3	2,7	2,4	2,2	1,6	1,1	1,1	2,1	2,4	2,3	2,0	2,1	2,2	2,2	2,1	2,8
ЦВЕ	111	87	85	77	62	43	39	55	36	26	24	22	16	10	6	5	5	6	6
СНГ	5	92	1529	1205	454	227	53	18	25	71	24	20	14	12	10	12	9	9	13
Молдова	-	-	-	788	329	30	23	12	8	39	31	10	5	12	13	12	13	12	8

Источник: Международный валютный фонд, World Economic Outlook Database

Согласно данным, можно сделать вывод, что в странах ЦВЕ, присоединившихся к ЕС в 2004 и в 2007 годах, вопреки прогнозам, цены выросли в среднем на 5-6% в год. В странах же СНГ, в том числе в Молдове, годовой уровень инфляции в этот период был значительно выше, составляя в среднем 11-12%.

При анализе издержек и выгод присоединения к ЕС, необходимо учитывать не только фактор времени, но и потерянные, упущенные возможности (*lost opportunities*), от которых данная страна будет страдать, в случае замедления темпов или неприсоединения к ЕС. Такие исследования были сделаны почти два десятилетия назад, во многих странах Центральной и Восточной Европы. Так, согласно расчетам польских экономистов Czyzewski и Orlowski, проведенным в 1993 году, если Польша не была бы присоединена к ЕС, ее потери составили бы более чем 40 млрд. долларов.

По нашему мнению, в случае замедления темпов сближения Молдовы с ЕС, возникает ряд негативов:

а) *потерянные возможности, обусловленные недопущением Молдовы к внутреннему рынку ЕС и ограничением прямых иностранных инвестиций.*

Совершенно очевидно, что ограниченный доступ молдавских товаров на рынок ЕС и весьма скромные размеры ПИИ (по сравнению со странами, вступившими в ЕС), вызвали более низкие темпы экономического роста в Молдове, чем в странах ЦВЕ - кандидатах к присоединению. Исследования, проведенные в ряде стран, свидетельствуют о том, что европейская интеграция, путем облегчения доступа к внутреннему рынку ЕС и привлечения прямых иностранных инвестиций, обеспечивает дополнительный экономический рост ВВП, примерно на 2-4% в год. Таким образом, для Молдовы (из-за скромного экономического роста) указанные потери на протяжении 2000-2008 годов составляют в среднем 100-120 млн. евро в год.

Таблица 4

Прямые иностранные инвестиции в страны ЦВЕ
(в долларах США на душу населения)

<i>Страна и год подписания Соглашения о присоединении</i>	1992	1995	2000	2007
Молдова	3,63	22,25	108,27	477,86
Болгария (1993)	24,23	53,31	337,86	4779,21
Чешская Республика (1993)	—	712,92	2117,69	9922,56
Эстония (1995)	62,85	468,78	1930,53	12426,56
Венгрия (1991)	331,15	1094,35	2239,00	9710,88
Литва (1995)	67,48	247,20	876,05	4608,17
Латвия (1995)	28,92	96,97	666,44	4330,16
Польша (1991)	35,71	203,21	890,57	3731,69
Румыния (1995)	5,29	36,20	314,00	2841,76
Словакия (1993)	—	241,83	880,96	7551,36

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2008

б) невозможность получить значительную финансовую помощь, аналогичную средствам, предоставленным ЕС «новичкам» - присоединившимся странам Центральной и Восточной Европы.

Таблица 5

Помощь ЕС, предоставленная странам ЦВЕ
(в евро на душу населения)

	2000-2006		2007-2013
Молдова	7	Молдова	15
Болгария	48	Албания	34
Эстония	57	Босния и Герцеговина	28
Литва	49	Македония	50
Латвия	56	Черногория	70
Польша	26	Сербия	36
Румыния	36	Косово	36

Источник : www.europa.eu, расчеты автора

Сравнивая помощь, полученную в 2000-2006 годах от ЕС Молдовой (7 евро на душу населения) и странами Балтии (в среднем 54 евро), по нашим расчетам, за эти годы Молдова, не добившись в 1999 году статуса присоединившейся страны, не получила (то есть потеряла) почти 2 млрд. евро. Поскольку Молдова не подписала соглашение о присоединении к ЕС в 1995 году, когда это сделали страны Балтии, наша страна потеряла еще около 1,4-1,5 млн. евро. Таким образом, из-за не подписания соглашения о присоединении к ЕС в 1995 году, потерянная возможность Молдовы, на этом этапе, равна примерно 250-300 млн. евро в год. Это значительная сумма денег, особенно если учесть, что размер ежегодной безвозмездной помощи ЕС в период 1991-2008гг. составил около 24 млн. евро. Таким образом, из-за замедления процесса присоединения к ЕС, Молдова потеряла, по меньшей мере, ежегодно 350-400 миллионов евро.

Хотя существуют значительные потерянные экономические возможности, однако, по нашему мнению, основной потерей, является то, что между ЕС и Молдовой до сих пор не установилась *"настоящая любовная сказка"*. До сих пор в Республике Молдова не был создан привлекательный и соблазнительный образ ЕС. Как правило, от ЕС ожидается возможность уехать из страны на законных основаниях и получить наиболее щедрую финансовую помощь.

ЕС следует рассматривать как модель успешного общества, модель, которая обеспечивает экономическое процветание, национальную безопасность и социальную справедливость.

По нашему мнению для успешной европейской интеграции Европейский союз уже сейчас должен стать красивой легендой, национальной идеей.

Без привлекательного и соблазнительного образа ЕС, невозможно мобилизовать творческую энергию нации, сделать европейскую интеграцию необратимым процессом, а также присоединения к ЕС - эффективным и справедливым.

Наряду с упущенными возможностями неприсоединения, а затем не вступления в ЕС, для Молдовы существуют угрозы и риски, которые сложно оценить в денежном выражении, а именно:

а) опасность де популяции страны в результате продолжающегося массового оттока людей за рубеж. Гастарбайтеры не вернутся домой, если в Молдове не будут созданы хорошо оплачиваемые рабочие места, если уровень жизни не приблизится к уровню ЕС.

б) риск углубления диспропорций / разрывов по уровню социально-экономического развития по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы, которые уже вступили в Евросоюз (Румыния, Венгрия, Болгария).

Таблица 6

Динамика ВВП в ЕС -15, ЦВЕ, СНГ (1990-2008гг.)

(на душу населения), ЕС -15 за 100%

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ЕС – 15	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ЦВЕ	32,9	32,1	33,6	33,1	33,7	34,7	36,0	36,4	35,2
СНГ	34,7	29,9	27,7	23,5	21,4	20,2	20,4	19,4	19,7

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ЕС – 15	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ЦВЕ	35,3	34,7	35,8	37,3	39,5	41,4	43,2	44,6	46,0
СНГ	21,0	22,0	23,1	24,9	26,6	28,1	29,7	31,7	33,6

Источник: расчеты автора на основе данных МВФ (World Economic Outlook 2008)

Как свидетельствуют данные таблицы № 6, в 2008 году, со сравнением с 1991 годом, страны СНГ находятся, по уровню ВВП на душу населения, дальше от уровня ЕС-15, тогда как страны ЦВЕ приблизились к этому уровню.

Таким образом приходим к выводу, что те страны которые имеют равные шансы для вступления в ЕС, но, из-за каких-либо причинам, не получили еще статус кандидата на вступление, несут существенные экономические потери. И не только.

Литература:

1. Электронный ресурс: www.europa.eu
2. UNCTAD, World Investment Report 2008
3. Международный валютный фонд, World Economic Outlook Database

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 18.05.09

Надійшла до редакції
12.05.08

УДК 338.2:339.9

Архипов А.Ю.

ВОЗМОЖНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

В статье рассматривается состояние экономики России перед началом мирового экономического кризиса, анализируются направления ее реформирования в посткризисный период. Основное внимание обращается на формы и методы государственного воздействия на социально-экономические процессы с целью придания российской экономике инновационных импульсов развития.

In article the condition of economy of Russia before the beginning of a world economic crisis is considered, directions of its reforming in a post the crisis period are analyzed. The basic attention addresses on forms and methods of the state influence on social and economic processes for the purpose of giving to the Russian economy of innovative impulses of development.

Россия, как и весь мир, переживает сложное время. Экономический кризис, начавшийся как финансовый, всё больше распространяется: в тяжёлом положении находятся банки, реальный сектор экономики. Изменяется структура мировой экономики, политики и т. д. Но для нашей страны, как и для других стран, кризис представляет собой ещё и возможность для продолжения модернизации, которую нужно обязательно использовать.

Перед современным кризисом положение России в мировой экономике вновь стало укрепляться. Достигнув максимума падения экономических показателей в результате назревших к 80-м годам прошлого столетия, но не продуманных, часто разрушительных реформ, к концу 90-х годов, откатившись на 18 место по показателю валового внутреннего продукта (ВВП) и на 10 по ВВП в расчете по паритету покупательной способности (ППС); 87 место по тому же показателю на душу населения, за первые семь лет нового века, наша страна смогла постепенно выйти в 2007 году на 7 место по размеру ВВП по ППС [1]. Это стало возможным благодаря прекращению дезинтеграционных тенденций, восстановлению управляемости, поддержке, участию государства в масштабных проектах, крупных системообразующих корпорациях.

Рост количественных параметров развития российской экономики налицо. Но с качественными показателями изменений не происходит, напротив ситуация усугубляется. Так, по размерам ВВП на душу населения, Россия, поднявшись в рейтингах, продолжает занимать только 54 место, (52 в расчете по ППС), по другим качественным показателям положение так же практически не меняется: по индексу экономического развития - 67 место в 2005 г., по индексу мировой конкурентоспособности, исчисляемому Мировым экономическим форумом, в 2007 г. - 58 место [2].

Не удастся изменить место нашей страны в международном разделении труда. Утвердившаяся сырьевая направленность экспорта нарастает. Доля минеральных продуктов в нем составляет в настоящее время 64%, металлов – около 14,%. Если в середине 80-х годов прошлого века доля машин и оборудования в экспорте составляла 33 – 35 %, в 2000 г. - 8,8%, в 2007 – 2,5%. [3]. Эта тенденция распространяется на торгово-экономические отношения России с все большим количеством стран. Так, если еще в 2001 г. в экспорте в Китай из нашей страны нефть и нефтепродукты составляли всего 10,2%, то в 2006 г. уже 53,95; машины и оборудование в 2001 г. – 20,1%, в 2006 г. всего 1,2%. И, напротив, если в 2000 г. в российском импорте из Китая доля машин и оборудования составляла 8,2%, то уже в 2007 г. – 30,6%. В экспорте из нашей страны в Болгарию,

значительную часть которого традиционно составляли различные машины, оборудование, также в настоящее время стали преобладать топливно–энергетические ресурсы, доля которых составила 90%. Все это стало одной из причин вовлечения экономики России в современный кризис.

Экспортоориентированные добывающие отрасли вносят наибольший вклад в экономический рост, а многие предприятия других отраслей испытывают острую нехватку ресурсов, не могут производить конкурентоспособную продукцию, что описывается в теории мировой экономики как теорема Рыбчинского и ее частный случай «голландская болезнь», в соответствии с которыми преимущественный рост одного из секторов экономики, как правило, добычи сырья, приводит к сокращению выпуска, деградации других. Следствием является деиндустриализации экономики, спад или застой в ряде важнейших, прежде всего обрабатывающих, отраслей промышленности.

Основной причиной масштабного вовлечения России в современный мировой кризис стала вовлеченность ее экономики в глобализационные процессы. Это неизбежный процесс, важно, в то же время, отстаивать национальные интересы, формировать свою модель развития, которая должна давать возможности для эффективного использования потенциала России, преодоления кризисных явлений, сохранения достойного места в мировом сообществе. Усиливающаяся глобальная конкуренция заставляет надеяться только на собственные силы, искать внутренние резервы для структурной перестройки экономики, прежде всего, развития высоких технологий, обрабатывающей промышленности, организации переработки все большей части экспортируемых ресурсов в стране.

Как раз на это направлены объявленные Президентом России Д.А.Медведевым приоритеты экономического развития: институты, инфраструктура, инновации, инвестиции, интеллект. Для реализации такого курса имеются ресурсы и возможности. Это природные, интеллектуальные ресурсы, сохраняющиеся, хоть и во все уменьшающихся размерах, передовые технологии, прежде всего в оборонном комплексе, образование. Реализация этих ресурсов требует усилий государства, бизнеса, научно-образовательного сообщества.

Целью модернизации экономики нашей страны, посткризисного развития, должно стать повышение уровня жизни всех социальных групп россиян. Важно преодолевать нарастающую дифференциацию общества. Так, если в 1991 г. разница в доходах 10% наиболее и наименее обеспеченных групп граждан в стране составляла 4,5 раза, то в 1997 г. 12,6, а в 2006 г. – 15,3 раза. Мерами сокращения дифференциации доходов должны стать увеличение пенсий, доходов бюджетников, постепенная отмена плоской шкалы налогообложения.

Основными предпосылками устойчивого развития в рамках российской модели являются поддержание социальной стабильности общества, максимизация использования человеческого ресурса и научно-технического потенциала. Конкурентоспособность страны и национального бизнеса все больше определяется не только агрессивной стратегией расширения рынков сбыта, а наукоемкой составляющей производства, уровнем и квалификацией рабочей силы, качеством жизни населения страны. Как собственник богатых интеллектуальных ресурсов, хоть и несущих все большие потери, Россия, используя стратегию опережающего развития, могла бы провести структурную реорганизацию производства на современной научно-технической основе и завоевать в перспективе значительные наукоемкие и высокотехнологичные сегменты мирового рынка. Иного отношения к себе требуют и природные ресурсы России, ранее казавшиеся неисчерпаемыми, которое предполагает, с одной стороны, внедрение технологий по

повышению эффективности использования минерального сырья и одновременно уменьшению зависимости от него, а с другой – наращивание усилий по защите и сохранению окружающей среды.

Важнейшими направлениями экономической модернизации России предполагающей новый уровень интенсификации экономики должны стать повышение производительности труда, формирование эффективной собственности, оптимизация роли государства в экономике.

Первоочередное внимание, особенно в условиях развивающихся кризисных явлениях в экономике, надо уделить повышению производительности труда. В 70-е годы отставание по этому показателю от США составляло 25%, в настоящее время уже в 4 раза. Важно и в сложных кризисных условиях реализовать меры по стимулированию повышения производительности, развивать прикладную науку, трансферт технологий, федеральные университеты, венчурное производство, технопарки, производственно-технологические особые зоны.

Необходимо продолжить стимулирование эффективной собственности. Для этого целесообразно законодательно сокращать возможности уходить от налогов в оффшорных зонах, ввести налог на природную ренту, стимулируя одновременно развитие добычи полезных ископаемых.

Важно повышать эффективность роли государства в экономике, исходя из особенностей, факторов, определяющих необходимость, неизбежность активной роли государства в нашей стране. Это большие расстояния, обуславливающие значительные транспортные издержки при перемещении товаров из разных регионов страны, часто экономически выгоднее оказывается взаимодействие с ближайшими зарубежными партнерами – пример этому импорт поддержанных автомобилей на Дальнем Востоке из Японии.

Это особенности климатических условий в России, низкие температуры значительное время года на большей части территории страны, необходимость значительных затрат на строительство производственных помещений, дополнительных расходов на заработную плату, что значительно понижает конкурентоспособность российских товаров и экономики в целом [4].

Без субсидий невозможно не только развитие, но и выживание населения северных территорий России, отдельных районов Дальнего Востока, Камчатки, Восточной Сибири. В то же время это кладовые полезных ископаемых, разработка которых в перспективе будет одним из источников развития всей страны [5].

Без участия государства принципиально невозможно обеспечить эффективное функционирование экономики в этих условиях. Только рыночными методами эти проблемы не решаются. Государство должно создавать условия для эффективного функционирования рыночных механизмов, организовывать контроль за его действием.

Говоря о значительной роли государства важно разделять, во-первых, деbüroкратизацию, уменьшение чиновничьего давления на бизнес, количества инстанций, в которые надо обращаться при создании предпринимательских структур, например организация «единого окна» при регистрации, что делать совершенно необходимо, эту «роль» государства надо, безусловно, сокращать, и, во-вторых, роль государства как активного участника экономического взаимодействия, обеспечивающего решение конкретных проблем развития экономики страны, повышения ее конкурентоспособности. В условиях России, которые были перечислены выше, это промышленная политика, государственные инвестиции в инновации, развитие

инфраструктуры, прежде всего транспорта, социальную сферу: образование, здравоохранение, поддержку семьи.

Велика, во многом решающая роль государства в мерах по преодолению кризиса и его последствий. Антикризисные меры российского государства первоначально эффекта не давали. Средства, направленные в банки не дошли до реального сектора экономики. В настоящее время реализуется система государственной поддержки спроса, в том числе через увеличение выплат пенсионерам, стимулирование приобретения отечественных автомобилей; поддержка системообразующих предприятий, малого и среднего бизнеса, занятости, переподготовки кадров.

Необходимо продолжить направление государственных средств на развитие отраслей, использующих прорывные технологии: авиастроение, судостроение, нанотехнологии и др. Важно осуществлять отбор наиболее перспективных проектов, вести целевое финансирование, контролировать использование выделенных средств. Тем более, что это практически единственная возможность дать толчок развитию отраслей, продукция которых может быть конкурентной на международных рынках, потеснив сырье в российском экспорте, а также защитить стратегически важные импортозамещающие производства. Это проявление государственно-частного партнерства, являющегося одной из основ современного эффективного экономического развития.

Значительное внимание должно быть уделено импортозамещению. Важно использовать эффект кризиса 1998 г., когда в результате девальвации рубля (курс рубля упал по отношению к доллару США в 4-5 раз), импорт в страну стал практически невозможным и спрос переключился на отечественные товары, что послужило одной из причин начала посткризисного роста.

В ходе развития кризиса курс рубля снизился в среднем на треть, что сказалось на сдерживании импорта и некотором переключении спроса на продукцию отечественных предприятий. Конечно, обвал курса имеет и негативные последствия и в современных условиях не допустим, но специально сдерживать курс рубля, тратя значительные золотодолларные ресурсы также не целесообразно. Важно принять дополнительные меры по защите российских товаропроизводителей, стимулированию экспорта. В этих условиях особенно взвешена должна быть позиция по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО), принимаемые компромиссы не должны ухудшить положение российских предприятий.

В регионах этим целям призваны способствовать меры, на своем уровне стимулирующие экспорт предприятий, импортозамещение, в том числе первоочередное стимулирование развития перерабатывающей промышленности, особенно сельхозпереработки, легкой, других отраслей промышленности, что должно способствовать преодолению кризисных явлений, в перспективе - рост производства, занятости, расширение налогооблагаемой базы, возможность увеличения сбора налогов, а соответственно и решения социальных проблем.

Важно искать пути обращения проблем, понижающих конкурентоспособность российских товаров в преимущества: дорога транспортировка отечественных товаров, но есть возможность зарабатывать на перемещении грузов из стран Дальнего Востока, Юго-Восточной Азии по транспортным коридорам в Европу, в том числе через Юг Украины, за этот счет снижать цены на внутренние перевозки. Но, эти вопросы также без организационного и финансового участия государства решить не удастся.

Для восстановления стабильности на национальном финансовом рынке требуется введение четкой и строгой системы государственного воздействия на движение финансовых потоков внутри страны и приток иностранного капитала. Безоглядное

следование рецептам международных организаций, полная финансовая либерализация и открытость экономики, т.е. практически отсутствие контроля государства за движением капитала внутри национального хозяйства и через границы, нанесли и могут нанести еще большой вред.

Не случайно, поэтому, в нашей стране распространено настороженное отношение к глобализационным процессам: Россия имеет опыт следования советам международных финансовых организаций, которые давались и осуществлялись без учета специфики экономики страны, особенностей социально – экономического развития, традиций, менталитета, что приводило к углублению кризисных явлений, криминализации хозяйственной жизни.

К сожалению, в России поиск национальной модели развития в прошедший период осуществлялся в условиях, когда ослабленное государство не смогло отстоять интересы страны и, в конечном счете, во многом оказались дискредитированными рыночные, демократические принципы развития. Ориентирами изменений в России оказались координаты первоначального накопления капитала, а не цивилизованных рыночных отношений.

По мнению ряда авторов, для России стратегическим условием обеспечения долговременной устойчивости является выявление и сохранение общественной идентичности, важнейшей составляющей которого является самоидентификация общества как некоторого целого, отделенного от всего человечества. В долгосрочном плане исход международной конкуренции, как правило, определяется не непосредственно экономическим противостоянием, а реакцией общества на текущие – позитивные либо негативные результаты этой конкуренции.

В этой связи необходим выбор методологической, теоретической ориентации при построении соответствующей государственной политики. К сожалению, с упорством, требующим лучшего применения, политика российского правительства строится исключительно на неолиберальной доктрине, причем очевидны попытки применения ее в «чистом виде», как к некоему абстрактному объекту.

Казалось бы, сколько уже говорилось о малой эффективности, а то и вредности ориентации на абстрактные истины. Но история повторяется вновь и вновь. Российской интеллигенции, в том числе в науке, политике, всегда была присуща увлеченность модными западными идеями. В конце XIX – XX веках это был марксизм, в конце XX – начале XXI либерализм. Интересные, глубокие идеи, возникшие в определенных условиях, на другой почве дают уродливые, часто прямо противоположные ожидаемым результаты.

В 70-х годах прошлого века в условиях стабильного развития экономики идеи и методы господствовавшего тогда в политике развитых стран неокейнсианства, оказавшегося наиболее эффективным при преодолении «великой депрессии», в годы второй мировой войны и послевоенного восстановления экономик и конверсии, с набором мер государственного регулирования, индикативного планирования стали тормозом развития и были заменены на неолиберальные. Именно они стали основой тэтчеризма, рейганомики, оказались эффективными. Но прямое копирование этого набора мер в условиях кризисной переходной экономики России сначала спровоцировали беспрецедентное углубление кризиса, а в настоящее время не дают возможности окончательно преодолеть кризисные явления в экономике. Такая политика не учитывает не только экономической ситуации, но и, в целом, особенностей экономического развития нашей страны. Заявленное и настойчиво осуществляемое в соответствии с неолиберальной доктриной стремление максимального вытеснения государства из

экономики в современных российских условиях делает невозможным модернизацию, обретение Россией достойного места в мировом экономическом сообществе, ставит под угрозу существование единой страны.

Становится все более очевидным, что экономическая политика должна быть национально - обусловленной, интернационально - ориентированной, социально скоординированной. Именно на это, прежде всего, нацелены идущие в настоящее время во властных структурах страны преобразования. Мир в целом, с одной стороны, старается обезопасить себя от неконтролируемых кризисных явлений в финансовой сфере, а с другой – все больше настраивается на «новую экономику», когда информационные и другие новейшие технологии коренным образом изменяют механизм функционирования национального и мирового хозяйства.

Все это должно способствовать тому, чтобы преодоление кризисных явлений направить на экономическую модернизацию России, обретение нашей страной достойного места в мировой экономике в современных условиях.

Литература

1. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999, с. 20, 27, 28; World Development Indicators. The World Bank. Washington, DC, 2003, p. 16; World Development Indicators. The World Bank. 2008:
2. Human Development Indicators. Human Development Report. 2005: hdr.undp.org. The Global Competitiveness Report 2005 – 2006. World Economic Forum: www.weforum.ru
3. Россия в цифрах. Краткий стат. сборник Гос. комитета РФ по статистике. М.: 2003. С. 365, 372-375. Статистика внешней торговли, январь – декабрь 2005 г. Федеральная таможенная служба: www.customs.ru.
4. См. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М.: 2000. С. 43-57, 68-78.
5. Шмелев Н.П. Глобализация и структурные реформы в экономике России. // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2003. Спец. выпуск. С. 9-10.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 05.05.09

Надійшло до редакції
27.04.09

УДК 330.101.8

Дучинська Н.І., Дучинський П.І

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОРМ КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ

Нагромадження капіталу охарактеризовано як процес відтворення фізичного, людського, інтелектуального, соціального та інших сучасних форм капіталу. Зроблено висновок про необхідність активізації державного регулювання формування ефективного механізму нагромадження капіталу в ринковій економіці.

The capital accumulation is characterized as the reprocessing of material, human, intellectual, social and other modern forms of capital. The conclusion about the essential energizing of the efficient capital accumulation arrangements regulation by the state in the market economy is made.

Становлення ринкових відносин у постсоціалістичних країнах пов'язане з необхідністю втручання держави в соціально-економічний розвиток економіки з метою формування ефективного господарства, здатного продукувати інновації і підвищувати рівень і якість життя населення. Це потребує координації дій економічних суб'єктів по нагромадженню капіталу, у тому числі, його сучасних форм, які є основою розвитку всієї сукупності відносин суспільного відтворення.

Зважаючи на це, у вітчизняній економічній думці даній проблематиці приділяється суттєва увага. Так, наприклад, А. Куліш, Л. Шинкарук досліджують проблеми нагромадження капіталу і звертають увагу на необхідність посилення його активізації в трансформаційній економіці [1; 2]. О. Шнитко робить акцент на стимулюванні нагромадження капіталу як запоруки зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки [3].

Проте, аналіз економічної літератури показує, що увага економістів прикута, в основному, до проблем нагромадження основного капіталу, його вивчення відбувається часто без системного узгодження із загальним станом економіки і суспільства в цілому. При цьому нагромадження розглядається як чинник економічного зростання. Відповідно, практичні рекомендації зводяться до пропозицій нарощування внутрішніх інвестицій, створення сприятливого інвестиційного клімату і максимального сприяння надходженню прямих іноземних інвестицій тощо.

Недостатня увага в сучасній економічній теорії і в практиці господарювання надається дослідженню проблем збалансованого відтворення основних форм капіталу (фізичного, людського, інтелектуального, соціального). У зв'язку з цим виникає потреба з'ясувати проблеми нагромадження фізичного, людського, інтелектуального, соціального капіталу; окреслити основні питання зазначеної проблематики і внести пропозиції по їх розв'язанню.

На переконання авторів, висхідною проблемою активізації процесів нагромадження капіталу є необхідність створення умов для реалізації інтересів усіх суб'єктів нагромадження. Це є комплексом взаємоузгодженої державної політики на всіх рівнях економіки, яка розпочинається із розробки та втілення в економічне життя законодавчої бази і завершується ефективною соціально-економічною політикою.

Активізація процесів нагромадження визначається взаємоузгодженістю інтересів інвесторів, які прагнуть вигідно розмістити капітал, і підприємців - власників засобів виробництва, що ставлять за мету розширити ресурсні можливості їхньої діяльності, направленої на отримання прибутку. Економічна активність суб'єктів із забезпечення

розширеного індивідуального та суспільного відтворювання виступає збудником інвестиційних процесів.

Нагромадження капіталу в широкому розумінні слова характеризуємо як нагромадження фізичного, людського, соціального, культурного, інтелектуального та інших сучасних форм капіталу за рахунок створеного в країні валового внутрішнього продукту, валового національного доходу, валового наявного доходу.

Сутність економічної категорії «нагромадження капіталу» розглядаємо як систему відносин, що виникають з приводу використання доходу, отриманого економічними суб'єктами (домогосподарствами, підприємствами, державою), на забезпечення розширеного відтворення економіки на всіх її рівнях. На макрорівні мова йде про перетворення частини національного доходу (валового наявного доходу) в додаткові елементи капіталу і забезпечення соціально-економічного ефекту, а на мікрорівні – про використання частини валового (чистого) прибутку для розширення ресурсного потенціалу підприємницької діяльності, розвитку виробництва товарів і послуг.

Нагромадження капіталу являє собою економічний процес використання заощадженого доходу суб'єктів для забезпечення розширеного відтворення. Таким чином, нагромадження капіталу пов'язане з діяльністю, яку економічні суб'єкти здійснюють з метою розширення ресурсного потенціалу для примноження доходу чи економічної вигоди.

В умовах системної трансформації нагромадження капіталу приймає ознаки парадигмального явища, що проявляється в постійній плинності процесу, спорадичному, інверсійного характері його розвитку, різкій зміні внутрішньої конфігурації явища, відсутності його чітких часових і просторових координат, послабленні або відсутності детермінованості, взаємоузгодженості процесів, відсутності домінуючої ідеї тощо. Це призводить до виникнення сучасних форм нагромадження капіталу (людського, інтелектуального, соціального, культурного), а іноді навіть до самозаперечення капіталу і процесу його нагромадження.

Серед суб'єктів нагромадження капіталу виокремлюємо персоніфікованих, асоційованих та інституційних, що мають власні інтереси, особливості економічної поведінки. Персоніфіковані суб'єкти – це домашні господарства, підприємства, держава, які прагнуть перетворити заощаджені доходи в капітал з метою розширення своєї діяльності, відтворення робочої сили, отримання освіти, реалізації здібностей, максимізації добробуту тощо.

Асоційовані суб'єкти являють собою добровільні об'єднання фізичних та (чи) юридичних осіб з метою взаємного інвестування при збереженні самостійності і незалежності членів, що входять в об'єднання (корпорації, кредитні спілки, інвестиційні фонди, компанії тощо). Спонукальними мотивами їх діяльності є прагнення мобілізувати і вигідно розмістити тимчасово вільні кошти інвесторів з метою зростання доходів у майбутньому.

До інституційних суб'єктів належать державні, громадські, соціальні інститути, що володіють капіталом і бажають вкладати його в економіку з метою вирішення як економічних, так і соціальних проблем.

Нагальним є питання, з якою метою відбуваються процеси нагромадження: за ради подальшого нагромадження, чи для вирішення соціально-економічних проблем суспільства, розвитку людини як головної продуктивної сили?

Стосовно „нагромадження заради нагромадження”, то воно мало місце в певні історичні періоди і себе оправдало.

Переконаємося, що вказаний тип нагромадження має свої межі і не може реалізувати стратегічні цілі країн, що обрали ринкові орієнтири. Пропонуємо наступні аргументи для підтвердження своїх думок. Перш за все, Україна є індустріальною країною, достатньо забезпеченою основними засобами виробництва. Вони досить спрацьовані, тому потребують оновлення. По-друге, впровадження сучасних інформаційних, комп'ютерних технологій потребують інвестицій в активну частину, проте можуть здійснюватись в існуючих спорудах. Це означає, що при їх впровадженні можна зекономити на постійних витратах. По-третє, за роки трансформаційних перетворень населення зuboжіло, тому внутрішній ринок звужений. Економією на доходах домашніх господарств держава лише сприятиме утворенню „заклятого кола зuboжіння”. По-четверте, в Україні за рахунок перерозподілу національного багатства на користь меншості сформований потужний приватний капітал. Останній потребує легітимізації, котру необхідно здійснити, проте слід розробити механізми обов'язкової реабілітації приватного капіталу перед населенням.

В Україні, як і інших постсоціалістичних країнах, існує нагальна необхідність вирішення поряд з економічними і соціальних проблем. Звичайно, в трансформаційній економіці і в перші роки становлення ринкової не можна забезпечити достатнього їх вирішення. Проблема полягає у тому, що економічна стабілізація і зростання ВВП не відображаються на добробуті населення, а кошти, необхідні для нагромадження, „проїдаються”, використовуються для індивідуального збагачення незначної частки населення, імпортується за межі країни тощо.

Економічні і соціальні проблеми повинні вирішуватись у їх тісному взаємозв'язку. Саме соціальні та інноваційні пріоритети повинні знаходитись в основі стратегічних цілей нагромадження капіталу. Реалізувати їх в трансформаційній економіці можна завдяки активній участі держави і приватного капіталу.

Аналізуючи нагромадження капіталу, його цілі і способи здійснення, ми дійшли висновку, що в умовах трансформаційної економіки України виникла невідповідність між темпами і тенденціями нагромадження капіталу і необхідністю капіталізації ринкової економіки.

Відбулося нагромадження переважно приватного капіталу за рахунок скорочення, «проїдання» суспільного капіталу, перерозподілу національного багатства на користь меншості. Приватний капітал не застосовується не лише для забезпечення розширеного відтворення економіки в цілому, але й часто не зацікавлений в розширеному відтворенні власного бізнесу, що пояснюється наявністю механізму гальмування економічних процесів у вітчизняній економіці.

Проаналізуємо, як відбувалося нагромадження капіталу в економіці України протягом останніх років. Як свідчить статистика, у грошовому вигляді (у фактичних цінах) нагромадження основного капіталу зростало разом із зростанням ВВП. Його частка різко не змінювалась протягом 1990-2007 рр. У 1997-2002 рр. вона становила 19,2-19,8% ВВП, поступово збільшуючись до 24,6% у 2006 р. і 27,5% у 2007р. без врахування індексів цін (в реальному виразі з урахуванням інфляції вона була значно меншою)[4].

Згідно статистичних даних, значна частина ВВП відволікалась від виробництва і направлялась на нагромадження основного капіталу протягом 2002-2007 рр. Модернізація виробничої сфери повинна була б викликати попит на додаткову висококваліфіковану робочу силу, і як наслідок, - нагромадження людського, інтелектуального капіталу. Проте зазначений попит не зростає, він переключається на некваліфікованих робітників, здатних виконувати нескладну фізичну роботу.

В Україні спостерігалось скорочення попиту на якісну освіту й інноваційну продукцію внаслідок становлення ресурсовитратної моделі економіки, яка ґрунтується на

низьких технологіях та дешевій робочій силі (оскільки така модель не потребує кваліфікованих працівників та обмежує платоспроможність працюючих). Наслідками такої ситуації є зниження якості освіти, неналежне забезпечення науково-освітньої діяльності з боку держави, низький рівень заінтересованості бізнесу в розвитку науки та освіти (насамперед, великого).

Підтверджує наявність проблеми освіти дисбаланс у співвідношенні між професійно-кваліфікаційним рівнем громадян, які шукають роботу, і фактичними потребами роботодавців. У деяких регіонах країни на одну вакансію претендують 20-30 молодих спеціалістів. У разі неприйняття відповідного нормативно-правового законодавства така невідповідність на ринку праці може мати вкрай негативні наслідки [5, с. 18]. Цю думку підтверджує Е. Лібанова, відмічаючи, що не спостерігається зростання зайнятості кваліфікованих працівників [6, с. 10].

У пошуках роботи, кращих заробітків населення погоджується на роботу, що не відповідає професії, виїжджає за кордон. У 2008 р. вітчизняні гастарбайтери перевели в Україну 3,4 млрд. дол., що на 25% більше, ніж у 2007 році (в цілому ж усі надходження щорічно становлять 10 млрд. дол.). Майже половина українців працевлаштувалась в Росії (48%), в Італії – 13,4%, Чехії – 12,8%, Польщі – 7,4, Іспанії – 3,9%, Португалії – 3% [7, с.31-32].

На наш погляд, вагому роль у нагромадженні інтелектуального капіталу в умовах ринку повинні відігравати суб'єкти господарювання різних форм власності. Насамперед, у цьому має бути приватний бізнес, який постійно дбає про конкурентні переваги.

Для інтенсифікації нагромадження інтелектуального капіталу державі необхідно створити інформаційно-консультаційну інфраструктуру (інформаційно-консультаційні центри, банки даних), яка б сприяла обслуговуванню, обліку і використанню нагромаджених продуктів інтелектуальної праці (нематеріальних активів), залученню їх у вигляді інновацій, трансферу за межі країни. Утворення й нагромадження інтелектуального капіталу – це складніший, комплексний процес, що потребує реалізації державою системи заходів, які сприяли б відтворенню науки й матеріалізації знань.

Вагомі зусилля держави мають бути зосереджені на розповсюдженні, акумуляції, ефективному використанні знань та інтелектуального капіталу у виробництві товарів і наданні послуг, захисті інтелектуальної власності, перетворенні її результатів в об'єкти експорту країни. Знання слід перетворити на виробничий ресурс, що використовується для створення ВВП і примноження національного багатства.

Не краща ситуація спостерігається і з нагромадженням соціального капіталу, про що свідчить зростаюча напруга населення, масова недовіра до банківського і страхового сектору, уряду, Президента, політичних партій. Крім того, продовжує зростати злочинність, різниця в рівнях доходів між бідним і багатим верствами населення, кількість маргінальних груп та ін.

Соціальний капітал є новітньою формою капіталу, що нагромаджується у не речових формах, тому обчислити капітал і його нагромадження досить складно. Методики вимірювання соціального капіталу базуються на результатах складних соціологічних опитувань і включають близько сотні показників та оцінок. Крім того, вони ще перебувають у процесі розробки й удосконалення. В.Геєць зробив спробу охарактеризувати рівень довіри за допомогою аналізу результатів проведених соціологічних опитувань [8, с. 14].

Цікавою є також методика розрахунку індексу соціального виміру (Ісв) М. Згуровського, який сформовано на базі усереднення трьох глобальних індексів: індексу

якості життя (Ія), індексу людського розвитку (Ілр), індексу суспільства, заснованого на знаннях (Ікс) [9, с. 14].

Для групи постсоціалістичних країн характерним є різке розшарування за рівнем соціального розвитку. Вони мають такі рейтинги: Чехія – 28 місце (Ісв=0,702), Угорщина – 32-ге (Ісв=0,686), Словаччина – 34-те (Ісв=0,673), Польща – 36-те (Ісв=0,664), Естонія – 44-те місце (Ісв=0,657), Латвія – 47-ме (Ісв=0,649), Болгарія – 49-те (Ісв=0,627), Україна – 72-ге (Ісв=0,554), Молдова – 78-ме місце (Ісв=0,553) [9, с. 14].

Нагромадження соціального капіталу є для України новою проблемою, розв'язання якої вимагає поглибленого вивчення, запозичення досвіду економічно розвинених країн. Рівень нагромадження його є досить низьким порівняно з іншими країнами, що засвідчує індекс соціального виміру. Країни, що стали кандидатами чи ввійшли до ЄС, досягли вищих соціальних стандартів життя порівняно з Україною, яка значно поступається їм через політичну нестабільність, невизначеність соціальної політики тощо.

Нагромадження соціального капіталу взаємопов'язане із застосуванням традицій народу, етичних норм, розвитку культури, тобто залежить від наявності культурного капіталу. Оволодіння соціальним капіталом вимагає адаптації до моральних норм певного співтовариства і засвоєння в його межах таких чеснот як відданість, совість, чесність, надійність [10, с. 324-349].

Як видно з дослідження, нові теоретичні концепції, орієнтовані на пріоритет людського розвитку, змінила застарілу, в якій принижувалася роль людини, рушійною силою визнавалося нагромадження матеріального багатства.

Форми капіталу взаємопов'язані в сучасному суспільстві, тому нагромадження однієї з них активно впливає на нагромадження іншої. Нагромадження фізичного капіталу, безумовно, забезпечує зростання продуктивності праці, обсягів виробництва валового внутрішнього продукту, сприяє зростанню зайнятості населення і підвищенню його професійного рівня, нагромадженню соціального і культурного капіталів. У свою чергу, завдяки нагромадженню інтелектуального, людського, соціального, культурного капіталу здійснюється на інноваційній основі розширене відтворення фізичного, розв'язуються соціальні, природоохоронні проблеми тощо. Тому ефективність нагромадження капіталу у кінцевому результаті проявляється у примноженні національного багатства країни в цілому, рівня і якості життя населення і всебічному розвитку потенціалу кожної людини.

У трансформаційний період вітчизняній економіці не вдалось здійснити істотне нагромадження фізичного капіталу і збалансувати нагромадження сучасних форм капіталу. Таке незбалансоване нагромадження капіталу викликало незбалансоване його відтворення, що проявилось у складному соціально-економічному становищі економіки і суспільства перед черговою фінансовою кризою.

Низький рівень нагромадження інтелектуального капіталу не сприяє ефективному використанню досягнень науки. Впровадження інноваційних технологій неможливе без відповідної підготовки робочої сили, що пов'язана з нагромадженням і розширенням відтворенням людського капіталу. Недостатнє нагромадження культурного капіталу призводить до зростання трансакційних витрат учасників ринку, ускладнює відносини між ними. Зношений природний капітал перетворює країни на території із забруднюючими навколишнє середовище промисловими виробництвами. Недовіра населення до органів влади та фінансових установ свідчить про низький рівень нагромадження соціального капіталу. В населення переважають патерналістські настрої, що зумовлені безробіттям, масовим зубожінням, різкою майновою диференціацією.

Держава за допомогою виваженої внутрішньої та зовнішньоекономічної політики повинна втручатись в розв'язання існуючих проблем, підтримувати і стимулювати як збалансований, пропорційний розвиток економіки, так і вирішення соціальних проблем.

Література

1. Кулиш А.Б. Накопление в системе трансформационной экономики (теоретико-методологические аспекты): Монография. – Донецк: УкрНТЭК, 2001. - 268 с.
2. Шинкарук Л.В. Нагромадження основного капіталу: теорія, аналіз та тенденції розвитку в Україні: Монографія. – К.: Ун-т «Україна», 2006. – 393 с.
3. Шнитко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації. – К.: Наукова думка, 2003. – 336 с.
4. Державний комітет статистики України // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Полозенко Д.В. Видатки бюджету на розвиток людського капіталу //Фінанси України. – 2006. - №4. – С. 15-23.
6. Лібанова Е. Кому вигідна дешева робоча сила? // Дзеркало тижня . – 2007. - №16-17 (645-646). – С.1, 10.
7. Гриньок Д. Входящие бесплатно //Бизнес. – 2009. - №15(846). - С. 31-33
8. Геєць В. Сенс у тому, щоб капітал виконував свою соціальну функцію // Дзеркало тижня. -№11. – С. 7.
9. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку // Дзеркало тижня. - 2006. - № 19 (598) 20 травня . – С.14.
10. Дучинська Н.І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 398 с

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 05.05.09*

*Надійшло до редакції
27.04.09*

УДК 330. 1: 330.341.1

Пилипенко Г.М., Пилипенко Ю.І.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті аналізуються інноваційні теорії з огляду на можливість їх використання у якості методологічної основи дослідження інноваційної сфери. Розглядаються інституціональні умови, за яких може бути ефективно реалізована інноваційна діяльність.

Innovative theories that consider a possibility of their application as a methodological basis for researches in innovative sphere are analyzed in article. Considered institutional conditions at which innovative activity can be effectively realized

Системні перетворення українського суспільства, які стали результатом соціальних, політичних і економічних реформ, висунули у якості актуальної проблему пошуку адекватних механізмів забезпечення інноваційного розвитку. Економічна наука відгукнулася на трансформаційний виклик сучасності активізацією досліджень у сфері інновацій, про що свідчать численні роботи таких економістів, як Ю. Бажал, В. Геєць, С. Глазьев, Б. Кузик, Б. Кваснюк, І. Лукінов, С. Мочерний, Н. Іванова, Л.Федулова, Ю. Яковець та інших.

Однак, при певному ступені доробки інноваційної проблематики, ряд теоретичних і практичних питань все ще потребують свого вирішення. У сучасній економічній науці сьогодні немає однозначності як у розумінні сутності і характеру інноваційних змін, так і у визначенні конкретних механізмів забезпечення економічного зростання на основі інноваційних факторів. Як уявляється, конструктивне вирішення вказаних проблем неможливе без пізнання причинно-наслідкових залежностей інноваційної сфери, без поринання у глибинну сутність взаємозв'язків, в які вмонтована інноваційна діяльність.

Метою даної статті є аналіз інноваційних теорій з огляду на можливість їх використання у якості методологічної основи дослідження інноваційної сфери, а також визначення інституціональних умов, в яких може бути ефективно реалізованою інноваційна діяльність.

Аналізуючи теоретичні досягнення фундаментальної економічної науки у сфері інновацій, ми приходимо висновку, що різні школи і напрями розглядали інноваційне інвестування, безумовно, з різних методологічних позицій і на основі цього отримували різні результати. Однак, більш детальний аналіз відповідних концепцій дозволяє стверджувати, що при всій несхожості їхніх методологічних витоків, при всій неоднозначності, а іноді й явній суперечності отриманих результатів, для більшості з них характерна одна й та ж сама домінуюча ознака: представлення науково-технічного прогресу і нововведень у якості факторів, що викликають відхилення від рівноваги.

Так, у роботах таких представників класичної школи, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, Ж. Б. Сей вперше досліджується вплив технологічної складової на зростання продуктивності праці і її кінцевого результату, підкреслюється важливість технологічного оновлення виробництва у скороченні трудових витрат та збільшенні обсягу випуску продукції. «Якщо людина за допомогою машин завоює природу і примушує працювати на себе природні сили, то вигоди очевидні: тут завжди спостерігається або збільшення продукту, або зменшення витрат виробництва», – пише Ж. Б. Сей [1, с.38.]. Таким чином, та чи інша технологія слугує, на думку класиків, засобом вилучення економічної вигоди.

Зосереджуючись на дослідженні ресурсного аспекту виробництва, класична школа залишила поза увагою цілий ряд проблем, з якими пов'язаний розвиток самої технології та її оновлення. Так, Дж. С. Мілль у свій час стверджував, що «закони й умови виробництва багатства мають характер істин, властивих природничим наукам. У них немає нічого, залежного від волі, нічого такого, що можна було б змінити. Все, що б люди не виробляли, повинно бути виробленим тими способами і за тих умов, які визначаються якостями зовнішніх предметів і властивостями, внутрішньо притаманними фізичному і розумовому устрою самих людей» [2, с. 337]. У відповідності із таким баченням технологічного розвитку у науці поступово затверджується принцип заданості техніко-технологічних характеристик виробництва фізичними і фізіологічними законами, який отримує свого подальшого розповсюдження у неокласичній теорії.

Неокласика кінця XIX-го та початку XX-го століття використовує технологічний фактор, технічний прогрес для обґрунтування можливості за рахунок механізмів ринкового саморегулювання досягати стану урівноваженості і пов'язує цей стан із виробленням продукції за найменших витрат. Фірми, здійснюючи виробництво, використовують найбільш вигідні у економічному відношенні технології, конкретний вибір яких визначається цінами на ресурси і їх граничною продуктивністю.

Таким чином, у межах неокласичної теорії загальної рівноваги технологія, поряд із факторами виробництва (земля, праця, капітал) розглядається як екзогенний параметр, що визначає потенційні можливості економічної діяльності. При цьому ігнорується неперервна у часових і просторових межах трансформація як якісних характеристик задіяних ресурсів, так і самої технології виробництва. Ті технологічні зміни, які входять у поле досліджень неокласики, пов'язуються виключно з потребами ринку і визначаються величиною ринкового попиту у довготерміновому періоді. Одночасно, за межі здійснюваного неокласичною теорією аналізу виходить соціально-економічна складова техніко-технологічного розвитку. Вказуючи на певну «стерильність», дистанційованість від дослідження системи відносин між людьми і інших соціальних процесів, неокласику часто називають «теорією без інститутів».

У марксистських концепціях така обмеженість дещо усувається, а пошук рівноваги реалізується у дослідженні самих основ відтворювальних процесів за рахунок діалектичного методу. Це відкриває можливість розгляду технології і науково-технічного прогресу у якості факторів, що носять ендогенний характер. Так, К. Маркс вбачає матеріальну основу криз у масовому оновленні основного капіталу, а встановлення рівноваги пов'язує із формуванням ціни виробництва шляхом міжгалузевого переміщення капіталу, що вкладається в обладнання. М. Кондратьєв розглядає порушення рівноваги всередині технологічного способу виробництва і вважає оновлення основних капітальних благ, яке відображає рух науково-технічного прогресу, матеріальною основою великих циклів кон'юнктури. Однак, незважаючи на методологічні і концептуальні розбіжності теоретичних досліджень класичної школи, марксизму і неокласики, всі ці вчення зосереджені на оптимізації того, що вже існує. Вони, по суті, розглядають новаторство як засіб вилучення максимальної вигоди із наявних ресурсів і займаються пошуком рівноваги.

Австрійського економіста Й. Шумпетера вважають першим крупним дослідником, який виразив протест традиційній економічній науці у поглядах на інновації. У своїй роботі „Теорія економічного розвитку” (1911р.) вчений представив ринкову економіку як систему, здатну до саморозвитку, рушійною силою еволюції якої є підприємець, що здійснює інновації. Завдяки цьому у науці з'явилося положення, зміст якого полягав у

тому, що динамічна нерівновага, яку привносить в економічну систему підприємств-новатор, а не рівновага і оптимізація, є нормою для економічного розвитку [3; с.20].

У концепції Й. Шумпетера інновації пов'язуються з діяльністю індивідумів, що відрізняються психологічними особливостями і спрямовуються волею до самоствердження, волею до перемоги, необхідністю боротьби і доказу своєї переваги, що формує особливий тип поведінки. Новаторська діяльність підприємця по реалізації інновацій у даній концепції розглядається як основний фактор динамічних змін у економіці, яку вчений пов'язує з періодами хвиль інноваційної активності.

Розвиваючи ідеї М. Кондратьєва, хоча і не поділяючи принципів діалектики, Й. Шумпетер висунув гіпотезу про те, що імпульс для масштабного оновлення структури виробництва надають одиничні нововведення (пучок нових технологій) на окремих підприємствах, що зумовлює зростання на них прибутку. У середині економічного циклу цей первісний пучок нововведень генерує наступні технологічні зміни, що обертається масовим розповсюдженням нових технологій. Це пояснюється взаємною обумовленістю технологічних нововведень, коли використання однієї технології об'єктивно вимагає застосування наступної, та, у свою чергу, продукує іншу і т.д. Ефективність такого лавиноподібного процесу, на думку Й. Шумпетера, вичерпується в кінці циклу і поштовх до наступного оновлення структури економіки надає нововведення іншого підприємця-новатора. „Конструктивне руйнування” виникає в силу того, що кожна успішна інновація „вбиває” попередню. Новатори отримують ренту тільки до тих пір, доки не виникає наступна інновація.

І якщо у ранніх роботах вченого домінує думка про те, що заслуга розвитку технічного прогресу належить індивідуальному підприємцю-новатору [3], то пізніше Й. Шумпетер висунув положення, що тільки крупна корпорація з її професійним менеджментом і прагненням до монополії краще пристосована до науково-технічного прогресу [4].

Після виходу в світ робіт Й. Шумпетера інновації починають пов'язуватися з підприємництвом, роль якого полягає, головним чином, у революціонуванні і реформуванні виробництва шляхом використання винаходів або нових можливостей для випуску нових товарів. При цьому інновації і підприємництво вважаються взаємопов'язаними процесами, які потребують організації і перетворення у систематичну діяльність, яка приводить до суспільних змін як джерела соціальних і економічних перетворень.

Дещо проміжну позицію між шумпетеріанською і марксистською теоріями займає сучасна вітчизняна і російська наука. Розглядаючи соціально-економічні перетворення, відомий російський дослідник С. Глазьев досліджує динаміку технологічної структури економіки як «...процесу розвитку і послідовної зміни технологічних укладів» [5, с.43]. Кожний технологічний уклад, на думку вченого, характеризується однаковим технологічним рівнем включених в нього виробництв, взаємопов'язаних один з одним вертикальними і горизонтальними зв'язками, використанням потоків якісно однорідних ресурсів, загальними ресурсами кваліфікованих кадрів, загальним науково-технічним потенціалом і т.п.

Згідно позиції вченого, розвиток будь-якої технологічної системи починається з упровадження базисного нововведення, які радикально відрізняються від традиційного технологічного оточення. Це, в свою чергу, з метою ефективного функціонування створених на основі нововведення технологічних систем, вимагає організації відповідних нових суміжних виробництв. Іншими словами, розвивається нове утворення у традиційній

технологічній структурі економіки. Його ефективне функціонування, у свою чергу, може бути забезпеченим тільки в адекватному технологічному ланцюзі.

Закономірності формування нових технологічних структур обумовлюють нерівномірність техніко-економічного розвитку. Воно відбувається не шляхом більш-менш рівномірного впровадження нових і ліквідації старих технологій, поступового підвищення загального технічного рівня виробництва. Це, процес чергування тривалих етапів еволюційного розвитку відповідних технологічних укладів, що перемежовуються періодичними революційними змінами технологічного базису економіки при зміні домінуючих технологічних укладів.

Як вбачається, у концепції технологічних укладів звертається увага на еволюційний характер розвитку якісних характеристик технологій, що, у принципі вже було здійснено М. Кондратьєвим, а також встановлюється єдність з поглядами прихильників Й. Шумпетера про те, що нові винаходи, втілюючись у виробничі процеси старих технологій, видозмінюють їх і «тягнуть» за собою до більш високого рівня розвитку.

Однак, навіть поверховий погляд на дану теорію дозволяє стверджувати, що в ній втрачено соціально-економічну складову дослідження, властиву концепціям Й. Шумпетера і М. Кондратьєва, а на її місце поставлено переважно техніко-технологічні параметри розвитку суспільства. Іншими словами, вся багатоманітність суспільних відносин і інститутів, що супроводжують техніко-технологічні зміни поступила у теорії технологічних укладів місцем технократичності.

Натомість концепція іншого російського дослідника інновацій Ю. Яковця відзначається більшою масштабністю. Вчений у своїх теоретичних побудовах поєднує теорію ресурсорієнтованого типу підприємництва, властиву класичним, неокласичним і марксистським теоріям у їхніх поглядах на інновацію як засобу підвищення віддачі від вкладених у виробництво ресурсів, з розглядом підприємництва у його орієнтації не на ресурси, а на можливості. Відстоюючи позиції Г. Менша, С. Кузнеця, П. Сорокіна і інших дослідників більш пізнього періоду, вчений виділяє інновації у якості фактора здійснення проривних суспільно-економічних перетворень.

У своїх роботах Ю. Яковець розвиває тезу про циклічний характер інновацій і розповсюджує її на всі сфери функціонування суспільства. «Інший розріз взаємодії циклів, – пише вчений, – це взаємний вплив циклів у суміжних галузях. Циклічні коливання технологічних інновацій пов'язані з динамікою циклів наукових і винахідницьких, відображають їхню траєкторію, визначають – з певним запізненням – траєкторію циклів економічних, екологічних і (у більш слабкій формі) державно-політичних і соціокультурних» [6, с. 52-53].

Отже, тут мова йде вже про взаємозв'язок інновацій у всіх сферах розвитку суспільства, а не тільки науково-технологічній, на чому, власне, концентрувалася увага дослідників. Як уявляється, такий підхід є найбільш конструктивним у здійсненні пошуку тих сил, за допомогою яких можна досягти інноваційного оновлення суспільства. Він, на нашу думку, дещо співзвучний з еволюційними інституціональними теоріями, в яких досліджується інституціональна складова суспільного розвитку.

Як відомо, у концепціях інституціонального змісту наголошується на опосередкованості інновацій інституціональним середовищем. Поняття інституціонального середовища охоплює сукупність основоположних соціальних, політичних, юридичних і економічних правил, які визначають рамки людської поведінки і утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу. Інституціональне середовище формує умови, які сприяють або не сприяють інноваційній діяльності. Розвиненість

соціально-економічних інститутів, якість функцій, що ними виконуються, здійснюють вагомий вплив на формування очікувань підприємців, а значить, і на інновації.

Дійсно, підприємництво виконує у економічній системі дві функції. Перша пов'язана з реалізацією економічного інтересу до максимізації прибутку, друга – з розкриттям індивідуальних здібностей, можливістю повноцінного і диференційованого прояву потреби до самостійної ініціативної діяльності. З одного боку, поведінкою підприємця управляють комерційні цілі – організуючи виробництво і управляючи його розвитком саме за рахунок інновацій він може знижувати витрати і максимізувати прибуток. З іншого боку, того ж результату можна досягти і за рахунок природних якостей самого підприємця або його особливого вміння аналізувати й по новому комбінувати фактори виробництва. Ті, хто першим застосував нові методи і форми організації виробництва починають отримувати надлишок – інноваційну ренту і квазіренту. На цю обставину звертав увагу ще Й. Шумпетер, стверджуючи, що «без розвитку немає підприємницького прибутку, але без останнього не буває розвитку» [3; с.304].

Отже, для інновацій необхідною умовою є наявність у економічній системі ефективно діючого самого інституту підприємництва. Однак, якщо задатися питанням про те, чи є ця умова достатньою для інноваційного розвитку, то отримати позитивну відповідь буде досить складно. Перш за все, інновації пов'язані з іншим суспільним інститутом – конкуренцією. Саме вона є тим «батоном», який примушує господарюючих суб'єктів до інноваційного підприємництва. Тільки в умовах розвинутого конкурентного середовища, власне, і може реалізовуватися функція підприємця-новатора, а також реально відбуватися «конструктивне руйнування», що приводить до техніко-технологічного і соціально-економічного оновлення суспільства. Відсутність конкуренції як у досконалих, так і недосконалих формах відкриває можливість максимізації прибутку за рахунок факторів виключно екстенсивного розвитку.

Іншою умовою інноваційності є правове середовище. На практиці отримання інноваційної ренти стає неможливим без встановлення і надійного захисту прав власності. Інновація є суспільним благом, для якого характерна властивість неконкурентності у споживанні: доступність інформації для якого-небудь суб'єкта не знижує її доступності і цінності для інших. Ця властивість вже сама по собі зумовлює труднощі привласнення доходу. Тому визначення і забезпечення прав власності є необхідною складовою формування правового середовища інноваційної діяльності.

Отже, інноваційна діяльність стає можливою за певних умов, які носять інституціональний і, що не менш важливо, історичний характер. Так, світовий досвід інноваційного розвитку переконує, що еволюційна траєкторія інституціональних змін постає як така, що супроводжується економічними інноваціями, які носять інституціональний характер і пов'язані із трансформаціями системи економічних відносин і суспільних інститутів.

Дослідники розуміють під інституціональними інноваціями нововведення, які здійснюються у формальних і неформальних правилах, а також при їхній взаємодії. Основою цього типу інновацій є радикальні зміни у правах власності, механізмі розподілу й обміну, методах та організаційних формах управління економічними процесами. І якщо раніше головну роль у інноваційному розвитку відігравав підприємець-новатор, який виступав організатором нових інституціональних угод, які зменшують невизначеність і формують основу консенсусу різноспрямованих інтересів, то у сучасних умовах така функція поступово переходить до інституту держави.

Держава, як політичний інститут, що, з одного боку, визначає норми і правила поведінки у суспільстві, а з іншого – створює механізми примусу до їх виконання,

виконує ряд важливих інституціональних функцій, пов'язаних саме з інноваціями. Вона у сучасних умовах підтримує базисні технологічні й економічні інновації, надаючи їм початковий імпульс; фінансує за рахунок бюджетних коштів інновації у сферах, де або відсутній швидкий комерційний ефект, або взагалі неможливий (оборона, охорона здоров'я, фундаментальна наука, освіта, культура); здійснює інновації у правовій сфері. Останні відіграють одну із найважливіших передумов здійснення інноваційної діяльності, оскільки визначають на законодавчому рівні правила гри у суспільстві.

До такого типу інституціональних інновацій відноситься встановлення і захист прав власності на інтелектуальний продукт, яке можна вважати найбільш вагомою радикальною інновацією XX сторіччя. Як стверджується у неінституціональній теорії, чим більш універсальними являються правила, тим нижчими будуть трансакційні витрати і, відповідно, більшим економічний ефект. Стосовно інноваційного продукту такий ефект полягає у максимізації прибутку на вкладений капітал, що постає у вигляді інноваційної ренти.

Однак, як показує практика, тільки встановленням прав власності на інтелектуальний продукт, тобто діями у сфері формальних правил, не досягається активізація інноваційної діяльності. Немаловажними є заходи у напрямку забезпечення виконання встановлених норм і правил у сфері інноваційної діяльності, формування інноваційного клімату. А це, у свою чергу, вимагає змін неформальних правил.

Зважаючи на те, що неформальні правила виступають частиною культурної спадщини, втілені у звичаях, традиціях, кодексах поведінки, вони мало підлягають впливу людських зусиль. Тобто, якщо формальні правила можуть бути штучно придумані і насильно впроваджені, то неформальні визначаються виключно минулими процесами. Однак, у періоди соціальних трансформацій, які вимагають регулюючих дій з боку держави, формальні правила можуть уводитися в дію без їхнього попереднього погодження з діючими неформальними правилами.

Історичний досвід переконує, що у такі періоди часто виникають суперечності формальних і неформальних правил і за таких умов особливої ролі набувають ефективні заходи примусу до виконання формальних правил. Тому саме держава має здійснювати функцію формування соціально-економічного і психологічного середовища інновацій. Серед методів, за допомогою яких активізується інноваційна діяльність через вплив на неформальні правила, особливого значення набувають ідеологічні важелі.

Історичний досвід переконує у значній дієвості ідеологічного фактора примусу підприємництва до новаторства. Так, у США пропаганда успіху, ризику, конкуренції не проходить без уваги – вона підіймає підприємницький дух, і без того властивий американській нації. В інших країнах інша культура дещо стримувала розвиток інноваційно-інвестиційного підприємництва. Це мало місце у ряді європейських країн і Японії. Однак, останнім часом відбуваються позитивні зміни у соціально-економічній моделі їхнього розвитку. Особливістю останньої є націленість на виробництво, поширення і практичне використання інновацій, при чому не тільки наукових і технологічних, але й організаційних та соціальних. Такі зрушення пов'язуються з особливою політикою держави, яка реалізується у ряді заходів, які привели до зміни ділової культури бізнесу, подальшого посилення у підприємницькій діяльності ролі новаторських, інноваційних аспектів, однак, у якості таких, що базуються на традиційних цінностях.

Інституціональні умови розвитку вітчизняної економіки сформували особливий тип підприємництва, для якого не характерні у повній мірі ліберальні цінності. У свідомості більшої кількості господарюючих суб'єктів домінуючими є стереотипи поведінки, які базуються на традиційних і радянських цінностях, а саме: патерналізмі, відсутності

схильності до систематичної роботи, націленості на досягнення успіху за рахунок надзвичайних зусиль під тиском обставин, консервативність, надія на підтримку держави. Модернізація традиційних цінностей, безумовно, відбувається, але надто повільними темпами. Саме тому у ході реформ мають бути створені нові умови, у межах яких відбувалося б формування нової, більш продуктивної системи цінностей. І тут не обійтись без інституціональних інновацій, які реалізуються через діяльність держави.

Регулююча функція держави повинна реалізовуватися у тісному взаємозв'язку з формуванням інституціональних основ розвитку підприємництва, оскільки важко уявити активну інноваційну діяльність у країні, де відсутній дух підприємництва і новаторства. Необхідними у даному відношенні будуть заходи щодо підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності, її кадрового забезпечення, пропаганди новаторського успіху, морального та матеріального заохочення наукових кадрів.

Таким чином, держава в умовах трансформаційного розвитку виступає, з одного боку, інститутом підтримки інновацій, а з іншого – безпосередньо новатором, оскільки сама здійснює інституціональні інновації, без яких взагалі неможливо уявити інноваційний розвиток. Однак, держава може виконувати ці функції тільки за умови довіри до своїх дій з боку економічних суб'єктів. Зростання недовіри до держави, у тому числі до її реформаторських функцій у сфері формальних і неформальних правил, посилює невизначеність очікувань з приводу змін інституціонального середовища, економічної політики і не сприяє формуванню довготривалих стійких економічних зв'язків між суб'єктами і, в кінці кінців, відображається на показниках інноваційного розвитку і економічного зростання країни.

Література

1. Сей Ж.Б. Трактат о политической экономии, 1803 // 25 ключевых книг по экономике. – Изд-во «Урал-LTD», 1999. – 348с.
2. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Йозеф Шумпетер. — М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
4. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Шумпетер. – М.: Экономика, 1995. – 483 с.
5. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993. — 310 с.
6. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Юрий Яковец. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2004. – 444 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 12.05.09*

*Надійшло до редакції
17.04.09*

УДК 330. 1

Majkut R.

**OPPORTUNITIES AND THREATS RELATED TO LABOUR
MARKET GLOBALIZATION**

Стаття розглядає різні аспекти глобалізації та її наслідки для національних ринків праці. Проаналізовано основні рушійні сили процесу глобалізації. Досліджено основні фактори самого процесу. Автором надано рекомендації стосовно інвестицій в людській капітал і розвиток інноваційних технологій для зменшення і пом'якшення негативного впливу глобалізації на ринок праці.

The article considers different aspects of globalization and its consequences for national labour markets. The main forces of globalization process are analyzed. The main factors of the process are explored. The author gave his advices on investment in human capital and innovation technique to diminish and smooth down the negative influence of globalization on a labour market.

A growing globalization process evokes controversies and numerous discussions. It attracts most supporters from the environment of transnational corporations, big banks, media networks, big organizations and the richest social groups in charge. However, other social groups are concerned about their future in the globalized world. The notion of free market does not appeal to people who have nothing else to sell in the market but work. As J.E. Stiglitz rightly puts it, in the global economy the rules are not very transparent and changeable. Globalization then leads to increasing a gap between the rich and the poor. Despite numerous promises to reduce poverty made over the last decade of 20th century, the actual number of people living in poverty went up by 100 ml while the total world income grew by 2.5% on average. Reforms essential from a conscious participation point of view ignore the problem of poverty and injustice. Free market and liberalization of capital markets were supposed to solve trouble bothering developing countries. According to J.E. Stiglitz there is no evidence showing that quick liberalization stimulates an economic growth. On the contrary, most developed countries, including the United States and Japan developed their economies gradually, wisely and selectively protecting some of their branches until they were strong enough to compete with foreign companies. Disappointment with an international globalization system led by IMF and WTO has been growing as IMF put an emphasis on the inflation forgetting that unemployment and the growth are also important. Time will show what big a gap between the rich and the poor globalization will create and what costs will be incurred by the society and its particular members. Societies of weakly and moderately developed countries, including Poland, expect globalization with a human face which will contribute to the growth of life standard of all members of the society by changing the labour market. This expectation encourages an analysis of changes happening in the labour market under circumstances of globalization.

Thus globalization is understood as a historical process ending an industrial period of social organizing, a process in which the importance of geographical distance in establishing and maintaining transnational, economic, political, social and cultural relations is diminishing. Moreover, globalization is characterised by a diffusion of financial capital and cultural standards based on the development of new technologies. Main forces of globalization of economy, markets and sectors are as follows:

- 1) economic mechanisms: growing individual profitability, world commerce, world financial markets, world competition;
- 2) technological mechanisms: industrialization, transport and information and communication revolution;

3) social mechanisms: consumption, formation of identity hybrids enabling individualization of behaviour while simultaneous global culture becoming uniform, education and skills;

4) political mechanisms: reduction of commercial barriers, intellectual property rights, privatization, forming international cooperation blocks, making technical standards uniform.

Functioning of transnational corporations is one of the most important forces of globalizations. Their influence is particularly important in view of analyzing the labour market and subjects existing in this area. The most important features of transnational corporations are as follows:

- effectiveness (global optimization);
- elasticity (local adjustment);
- innovation (active learning).

Moreover contemporary transnational corporations are independent, very complex, dispersed, specialized, interdependent and internally coordinated, flexible, globally effective. We can add that 'research, production and commercial functions of transnational corporations become fragmented and particular tasks are relocated (moved) to those organizational units which are able to realize them most effectively on the world scale. On the level of transnational corporations globalization consists in integrating dispersed international functions and units realizing them'. According to Peter Dicken international corporations coordinate economic activities from one centre making strategic decisions. The role of transnational corporations in the globalization process is subject to many analysis, it also arises many controversies. Attention is drawn to their influence on diminishing national content in organizations. Contemporary, global capital is internationalized to such an extent that organizations acting in global markets do not represent national interest. In spite of the fact that transnational organizations can exist because they achieve a competitive advantage through features like the quality of the offer, shortened time of implementing innovations, marketing, brand etc.

As globalization is identified with economic processes, it also affects other dimensions of human existence. It is determined by other than economic conditions. This regularity also concerns the labour market which assumes global features and new quality features. What made the global labour market arise?

Literature quotes a few factors which have contributed to creation of the global labour market over recent several years. For instance Krzysztof Rybiński, Vice President of the National Bank of Poland in his speech devoted to globalization of the labour market paid attention to the following factors: the collapse of the former Soviet block and Central and Eastern economies joining the economic circulation, reforms in India and China crowned by China's membership to WTO at the end of 2001. This is fast progress in implementing achievements of information technology and telecommunication in corporate management which enabled separation and standardization of a number of business processes which in turn were moved to countries of low manufacturing costs. A drop in transport costs is also important (prices in land transport decreased by 21 percent, in air transport by 30 percent, prices of telephone calls dropped by 95 percent) as well as multilateral liberalization of commerce (custom duty was decreased by averagely 30 percent). Technological progress has blurred boundaries between what can and what cannot be subject to international trade. It is worthwhile noticing that a global market was formed due to interaction of the afore mentioned factors despite the fact that restrictions in population migrations are still severe.

In the context of labour market globalizations and determinants shaping the operation of subjects in this market, attention has to be drawn to the occurrence of *homo sapiens globalus* as another factor in the growing labour market globalization. Shaping the *homo sapiens globalus*

society is also caused by migration for money which is when people move in search of a better job and better living conditions. Outsourcing and offshoring are also important as job places move in search of cheaper and better qualified employees in order to lower production costs, raise the quality of products and the level of services, limit the risk and increase innovation. One of the strongest motives of migration in the labour market lies in the difference of the remuneration level or in the broader sense the difference in the standard of living between countries. Those differences have existed for many years similarly to migrations. One may expect that the formation of the global labour market together with demographic tendencies and a decrease in transport costs will cause an increase in the scale of the population migration from poor countries and regions to rich countries and regions. According to estimates made by United Nations over the years 1970-1980 the number of immigrants coming to developed countries grew by 2.4 percent, from 1982 to 1990 by 2.9 percent and from 1990 to 2000 by 3.1 percent. Migrations have a positive influence on the global income. Simulations of the World Bank say that if the number of migrants to developed countries until 2025 increases at a slightly lower pace than on average over recent three decades (which is a very modest assumption but it means that over 14 ml people will move from developing to developed countries; the number can be higher if we include family members), then a global income will go up by 0.6 percent including developing countries by 1.8 percent, in economically developed countries by 0.4 percent. Migrations should also be analysed by central banks as they may influence changes of a relative and general level of prices. According to estimates of the World Bank migrations cause a slight drop in the general level of prices in developed countries, however decreases are bigger in services (for example health, construction and recreation services), the biggest ones in a sector whose data is not officially known such as a domestic help (baby sitting and cleaning etc). In contrast to other regions of the world the flow of population in the EU is stable. A yearly net migration to EU 15 countries remained at the level below 5 persons per 1000 inhabitants for the last 40 years. About 9 percent of the EU population was born in other countries than they are living now whereas in the USA it was 12 percent and about 20 percent in Canada and Australia. However after EU enlargement by nine new countries, also in our part of the world a migration process has become stronger. In some cases a substantial part of the workforce started a job in other countries. It is estimated that for example 5 percent of Lithuanians took on a job in countries which opened their labour markets for new EU members after May 1st 2004.

In view of these considerations it is necessary to pay attention to money migrations of Poles after Poland's integration to the EU. According to estimates of the Main Statistical Office in the end of 2007 there were 2270 thousand Poles abroad, 320 thousand more than in 2006 (about 1950 thousand.) – inhabitants of our country, 1925 thousand in Europe (about 1610 thousand in 2006). A majority of Polish emigrants stay in EU member states – about 1860 thousand in 2007 and this number grew by 310 thousand only within 2006. The number of Polish emigrants in EU countries in 2007 was twice as big in comparison to the initial period of Polish membership to the EU. This estimate accounts for those Poles who stayed abroad for some time, including EU countries no matter of their status of staying. Despite an increase in the scale of emigration, clearly its dynamics has decreased. After Poland's joining the EU, Great Britain and Germany stand out in the group of countries where Poles emigrated because of the scale of the phenomenon. It is estimated that at the end of 2006 there were about 690 thousand Polish emigrants in Great Britain and about 490 thousand in Germany. Ireland with about 200 thousand and Holland with about 98 thousand followed (thanks to Holland's opening its labour market for Poland, it was ranked higher up among countries where Poles most willingly emigrated – the fourth place in 2007). At the same time Ireland stands out because of the scale and the dynamics of development (as compared to 2002 one hundred fold increase in the number

ECONOMIC THEORY

of emigrants was observed, in the period of 2004 to 2007 the growth was thirteen fold). Great Britain also stands out (the growth was almost 30 fold as compared to 2002 and 4.5 fold as compared to 2004). Its is estimated that about 50% of Polish emigrants stay abroad for at least 12 months. These persons are considered long term migrants and should be accounted for in the population of particular countries. A substantive majority of Polish emigrants stays abroad because of work, however as time goes by there is a growing number of people – family members of emigrants who are supported by them (spouses, children). People who left Poland from May 2004 to the end of 2006 in 80-90% of cases stayed abroad starting jobs or looking for a job.

Table 1.
Temporary emigration from Poland from 2004 to 2007^a. (as of end of the year)

Kraj przebywania	Liczba emigrantów w tys.				
	NSP 2002 ^b	2004	2005	2006	2007
Ogółem	786	1 000	1 450	1 950	2 270
Europa	461	770	1 200	1 610	1 925
w tym:					
Unia Europejska (27 krajów)^c	451	750	1 170	1 550	1 860
w tym:					
Austria	11	15	25	34	39
Belgia	14	13	21	28	31
Cypr	.	.	.	.	4
Dania	.	.	.	.	17
Finlandia	0,3	0,4	0,7	3	4
Francja	21	30	44	49	55
Grecja	10	13	17	20	20
Hiszpania	14	26	37	44	80
Irlandia	2	15	76	120	200
Niderlandy	10	23	43	55	98
Niemcy	294	385	430	450	490
Portugalia	0,3	0,5	0,6	1	1
Republika Czeska	.	.	.	.	8
Szwecja	6	11	17	25	27
Wielka Brytania	24	150	340	580	690
Włochy	39	59	70	85	87
Kraje spoza Unii Europejskiej	10	20	30	60	65
w tym:					
Norwegia	.	.	.	.	36

^a Dane dotyczą liczby osób przebywających za granicą czasowo: dla lat 2002-2006 – powyżej 2 miesięcy, dla 2007 r. – powyżej 3 miesięcy.

^b Po rozszacowaniu liczby emigrantów o nieustalonym kraju czasowego pobytu liczba emigrantów przebywających w krajach Europy wynosi 547 tys., w krajach UE – 535 tys.

^c Do 2006 r. 25 krajów

Source: Department of Demographic Research of GUS (Main Statistical Office). Information about the scale and directions of emigration from Poland from 2004 to 2007.

Another important aspect of the labour market globalization in view of migration for earning money is the fact that the international labour market issues new challenges to graduates, students and pupils. Apart from substantive knowledge, command of foreign languages it is important to be prepared practically for employment in other countries, functioning in a new culture, knowledge of recruitment procedures and selection used in international companies. In order to meet competitive requirements of the global labour market students should start building their professional careers while studying. The flow of human capital issues new challenges to education systems which should take into account needs of the knowledge based economy.

International exchange projects such as the Leonardo da Vinci Programme and others serve this purpose.

An analysis of functioning of subjects in the global labour market is usually carried out taking into account demographic trends. It is justified by the fact that within recent five years demographic factors clearly influenced labour markets, these changes will be more serious in the next five years. As the labour market is becoming more and more global, demographic changes will affect local labour markets. According to estimates made by United Nations in 1950 the population of Europe amounted to 547 million, in 2005 – 728 million, in 2050 it will drop to 653 million assuming that current trends including migrations, will not change. It is estimated that within the following 45 years while the population of Europe will decrease by 75 million, the population of Asia will increase by 1.3 billion and the population of Africa will go up by a billion. At present the share of populations of Asia, Africa and Europe in the world's population accounts 60, 14 and 11 percent respectively. In 2050, according to forecasts of United Nations these shares will amount 57, 21 and 7 percent. Fifty years ago there were three times as many Europeans as Africans, in fifty years these proportions will reverse which means that the population of Asia will account for almost half of the world's population and if the economic development pace continues to exceed the development dynamics in the USA and Europe, Asia will become the most important economic centre of the world. Moreover, according to forecasts of United Nations the share of Europe to the world's population will decrease three times within a hundred years which is from 1950 to 2050. This means that if the Old Continent does not change the attitude to challenges of the globalization process, in several dozen years the most important global decisions will be made out of Europe if Asia continues to progress integration tendencies including the introduction of the common currency. Demographic experts also draw attention to the fact that the share of Africa in the world's population will reflect European tendencies and it will grow almost three times. At present it is a very poor continent with unfavourable climate and weakly developed labour force. So demography supported by globalization mechanisms which led to the creation of the global labour market will make Asia and possibly in some areas Africa become within coming decades a very serious competitor for Europe and the United States.

A lot of estimates have been made based on demographic trends, assumptions of a long term growth in efficiency or changes to real exchange rates showing how big particular economies will be. For instance, according to estimates of PricewaterhouseCoopers concerning the purchasing power parity in 2050 Chinese economy will be over 40 percent bigger than the US economy, India will come up to the same level as the United States, economies of Mexico and Indonesia will be bigger than the German economy while the Brazilian economy will be greater than the Japanese economy. According to research carried out by the World Bank over the years 2005 and 2025 the number of professionally active persons in developed countries of high income will drop by 20 million; however the number of professionally active people in developing countries will increase by almost a billion. Due to the ageing of societies, particularly in Europe there will be a strong growth in the number of elderly people, from 36 per 100 working persons to 52 per 100 working persons. These tendencies in combination with a five-fold difference in the average pay between developed and developing countries will inevitably lead to a growth in migration for money. It also causes changes to the demand for a qualified labour force. More often individuals who can function in the area of the so called „weightless” economy, connected with a post-industrial society based on knowledge and information. Moreover in the age of transformations of lifestyles and budgets of free time there is a bigger demand for specialists in entertainment, tourism or recreation.

The growth in feminization among professionally active persons is another significant tendency in a changing global labour market. The participation of employed women in diversified industries is partially shaped by civilization changes but also results from a free flow of capital so in regions where traditionally men worked, women are more needed. Countries from South- East Asia are an example but not only. This phenomenon is additionally strengthened by the growth in the education level of women. They become more attractive in modern globalized labour markets.

The next tendency characterising a modern labour markets consists in developing flexible employment forms as well as more frequent than in industrial societies job rotation. "Dominant importance of the service sector, rapid technical, technological and organizational progress as well as growing vocational activation of women made many organizations (companies) break the rule of employing people permanently in particular jobs. Most western governments recognised that enhanced flexibility of employment forms and organization of working time will contribute not only to maintaining existing jobs but also to creating new ones (...) Companies wanting to have maximum freedom in reacting to changes to the market situation more often and more willingly use flexible employment relationships. (...) However there is no explicit evidence that flexible employment forms influence the increase of the number of jobs, such flexibility seems inevitable necessity". It is worth paying attention to the fact that critics of the globalization process claim that it is not entirely new, characterising contemporary times. Globalization started ages ago which was connected with travelling, geographical discoveries, commercial world integration. What we can observe recently is acceleration of the globalization process. It causes dynamics of changes leading to developing new needs in the labour market. Flexibility of employment and job rotation already mentioned must respond to that.

Professor Marian Księżyk presented a thorough analysis of the influence of globalization on the labour market. He said that the globalization process evokes many fears in many countries in the world regardless of their development level. Highly developed countries are afraid of cheaper goods from poorer countries as well as a cheap labour force from poor countries. Part of production is transferred to countries of lower process of work and lower total costs of manufacturing goods. The flow of immigrants from poorer countries takes jobs away from local societies. It is anticipated that in 2015 American companies will outsource work for 3 ml people to countries of low labour costs. Such an employment form is enhanced by digital systems, the internet as well as development of fast transmission networks. American concerns already outsource work to a substantial number of employees in Asia, Latin America and Central East Europe. Workers are outsourced to perform administration work, architecture projects, research and development work, IT services, accounting and financial services in servicing customers of airlines. This type of services enables a substantial reduction of company overheads as well as employment costs. The number of orders to Asian countries is growing due to low prices of work and a rapid growth of graduates from schools of higher education. For example in the Philippines with the population of 75 ml, 380 thousand graduates leave schools every year. In this country there are many accountants who very well know American accounting standards. In India there are 520 thousand IT specialists. According to forecasts the number of people with higher education in these countries will grow which will result in further moving jobs from USA to Asian countries. Work outsourced abroad are badly paid. Data concerning remuneration for Russian aeronautic engineers employed by Boeing after collapse of the Soviet Union to perform projects of space ships and passenger planes confirms the above. Despite the fact that they were great employees they only earned USD 5400 per year. In 1998 the corporation opened a new research centre in Moscow which enabled lowering remuneration even further and making redundancies of 5000 jobs in Seattle. Outsourcing intellectual work also leads to a decline in

employment and remuneration in USA and Western Europe. For example experienced IT specialists were paid 130 thousand yearly in 2000 and at present USD 100 thousand. Beginners in the customer service department in 2000 earned USD 55 thousand and in 2003 no more than USD 35 thousand per year. At present more jobs become temporary, not steady. The first to go are routine workers employed at the massive production and in declining industries. Changing qualifications of employees made redundant often turns out to be too expensive and not cost effective in view of unemployment even among people with higher education. Moreover a highly paid German, French or American worker is fully aware of a possibility of losing a job or if not part of remuneration in favour of a cheaper worker from a medium or weakly developed worker. The globalization process hinders doing jobs people got used to. Routine work is not able to defend itself against a double competition. On one hand against cheaper and cheaper robots and automats and on the other more badly paid worker from Asia, South America and Central East Europe. Under circumstances of growing globalization, the growth in company profits ceases to be the growth in work efficiency and becomes an effect of cheaper work costs. Analyses show that it is more difficult to keep the balance in particular labour markets. Growing unemployment causes a necessity of investing in human capital and in a steady flow of financial capital into production investments securing a growth in work productivity and the quality of manufactured goods, implementation of modern technologies and new goods into production.

Literature

1. Stiglitz J.E., Globalizacja, PWN, Warsaw 2004, p.23.
2. therein p.31.
3. Starosta P., Społeczne skutki globalizacji [w:] Globalizacja pod red. J. Klicha, Cracow 2001.
4. Stonenhouse G.i inni, op.cit, p.25- 27.
5. Flejterski S., Wahl P.T., Ekonomia Globalna. Synteza, Wyd. Difin, Warsaw 2003, p. 84-85.
6. Therein p 85.
7. Dicken P., Transnational Corporations and Nation-States, Oxford Review of Economic Policy, no 3, 1996.
8. Flejterski S., Wahl P.T., Ekonomia globalna. Synteza, Wyd. Difin, Warsaw 2003, p. 86
9. Globalny rynek pracy i jego granice, Przyczyny i skutki powstania homo sapiens globalus. Speech of Krzysztof Rybiński, Vice President of the National Bank of Poland, Debate: Workers 2020 – vision of the market and work environment in the coming decades, Gdańsk, 10 June 2006;
10. www.nbp.pl/publikacje/wyklady/rybinski_gdansk.pdf
11. Information about sizes and directions of emigrations from Poland over the years 2004 – 2007, Department of Demographic Research of GUS. One of important sources of information about emigrating for work from Poland: reports, prepared by Ministry of Economy and Work and Ministry of Work and Social Policy.
12. PricewaterhouseCoopers is a leading global organization rendering professional consultancy which uses the knowledge and qualifications of over 154.000 employees in 153 countries
13. Globalny rynek pracy i jego granice...op.cit.
14. Giddens A., Socjologia, PWN Warsaw 2004, p.76
15. Szymańska A., Kierunki przemian współczesnego rynku pracy w warunkach globalizacji, (w:) Kołowska B., Prewysz-Kwinto P., (red.) Gospodarka i finanse w warunkach globalizacji, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Toruń 2008,p. 215-216;
16. Księżyk M., Globalizacja a rynek pracy z uwzględnieniem Polski, www.univ.rzeszow.pl/ekonomia;
17. Bednarski A., Pułapy i pułapki globalizacji, AMK, Toruń 1998, p. 87.
18. Księżyk M., Globalizacja a rynek pracy z uwzględnieniem Polski, www.univ.rzeszow.pl/ekonomia.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Форлічем Ш. 05.05.09*

*Надійшло до редакції
27.04.09*

УДК 330.356

Алсуф'єва О.О.

ПРО СУТНІСТЬ І СТРУКТУРУ ПРОЦЕСІВ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сутність взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності у статті визначається з урахуванням трансформації творчого зерна у суспільне надбання, що пов'язане з узгодженням економічних інтересів на всіх рівнях НІС; наводиться секторальна структура НІС за функціональним критерієм та критерієм, що враховує інноваційну активність економічних суб'єктів.

In the article essence of co-operation of actors of innovative activity is determined taking into account transformation of creative corn in public property which is related to the concordance of economic interests at all levels of NIS; a sector structure of NIS is pointed after a functional criterion and criterion which takes into account innovative activity of economic actors.

За умов світової економічної кризи ефективність реалізації стратегій інноваційного розвитку в межах національної економіки України значно знижується та гальмується внаслідок незбалансованих трансформаційних зрушень в мережі механізмів розвитку інноваційної діяльності та її інфраструктури. Актуальними стають дослідження умов і причин, які порушують узгодження інтересів економічних суб'єктів щодо впровадження інновацій, засад розробки обґрунтованих заходів щодо поширення та удосконалення інноваційної інфраструктури, активізації інноваційної діяльності, розгортання національної інноваційної системи.

Слід зазначити, що проблемами дослідження механізмів узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання у цілому, та суб'єктів інноваційної діяльності зокрема, а також вияву та аналізу сталих протиріч означених інтересів займаються такі провідні вчені як Л. Абалкін, В. Александрова, Ю. Бажал, І.Бочарова, Н. Воротилова, В. Геець, В. Герасимчук, Н. Іванова, В.Іноземцев, С.Квятковський, В.Мединський, М.Морітані, Ю.Морозов, Е.Менсфілд, Г.Попов, А.Пригожин, Е.Россель, Б.Санто, Б.Твісса, Е.Уткін, Р.Фатхутдинов, М.Хучек, А.Хемілтон, П.Шеко, Й.Шумпетера та інші. Однак, питання, які пов'язані із змінами системи економічних інтересів, їх впливом на процес виробництва, стійкості соціально-економічної системи в цілому, потребують свого подальшого вивчення.

Метою статті є дослідження сутності та структури процесів взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності в межах національної інноваційної системи (НІС) на основі еволюційного та системно-структурного підходів.

Логіку зміни суспільної природи в кожен історичну епоху безпосередньо відбиває функціонування інноваційної системи суспільства [1], що набуває економічного змісту у зв'язку із залученням людини-творця як суб'єкта виробничих відносин у межах такого компонента зовнішнього середовища як суспільне виробництво. В загальному розумінні воно є засобом реалізації особистого творчого начала в природному середовищі, двоєдиним процесом, що складається з прямого (від суспільства до природи) й зворотного (від природи до суспільства) руху сутнісних сил людини.

Як економічна категорія національна інноваційна система відображає відносини між людьми з приводу трансформації творчого начала у суспільне надбання, покращення параметрів зовнішнього середовища, підвищення рівня взаємної адекватності людини та її оточення з метою задоволення виникаючих потреб. Суб'єктами цих відносин є не тільки творець та споживач, а й промислові підприємства, венчурні фірми, науково-дослідницькі

інститути, вищі навчальні заклади, підприємства та інші утворення, що формують інфраструктуру інноваційної діяльності, а також громадянські інститути, державні установи, включаючи органи державного управління і контролю інноваційних процесів тощо.

В загальноекономічному розумінні зміст та особливості інноваційної системи визначається інноваційною діяльністю [2], що спрямована на удосконалення і розвиток суспільної формації з метою покращення результатів виробництва, підвищення рівня задоволення потреб. Сутність цієї діяльності міститься в досягненні припустимої взаємної відповідності об'єктивних й суб'єктивних умов діяльності людини, встановленні відповідності поточних і нормативних вимог до людини, її оточення, та відбивається в таких формах як, наприклад, поліпшення умов праці, удосконалення професійної підготовки, накопичення особистого досвіду, коригування особистих потреб, що відбувається паралельно з пошуком альтернативних ресурсів, участю в конкурентній боротьбі, вибором джерел отримання доходу або варіанта задоволення потреб тощо. Потреби спрямовують творчу діяльність суспільства, забезпечують їх вибіркове відношення до зовнішнього середовища через накопичення досвіду щодо їх задоволення. Ми дотримуємось тієї точки зору, що початковими в багаторівневій системі потреб є особисті, а інші виникають на їх основі, стаючи засобами задоволення.

Усвідомлені інноваційні потреби виступають у вигляді системи інтересів інноваційної системи, що виникають як опосередкований результат взаємодії інтересів економічних суб'єктів на всіх рівнях економічної системи, відбивають основні умови поєднання потреб і можливостей їх задоволення. Загальний напрямок розгортання інноваційної системи визначають економічні інтереси, що виникають на основі наявних відносин власності і детермінуються системою економічних законів конкретного способу виробництва.

У процесі формування способу поведінки економічний суб'єкт (актор) стоїть перед вибором – або узгоджувати свої інтереси з інтересами інших економічних суб'єктів та приймати участь у інноваційному процесі для задоволення, в кінцевому рахунку, і своїх потреб, або уникати цього і бути рано чи пізно виштовхнутим зі сфери суспільного виробництва, з певних верств населення. Отже, узагальнені інноваційні інтереси виконують роль рушійної сили розвитку суспільної формації, впливають на визначення його напрямку як безпосередньо, так і за допомогою певних стимулів й мотивів.

З позицій системного підходу входження окремих елементів та компонентів у складну систему можливе за умов їх повної взаємної відповідності [3], відповідно до чого участь акторів інноваційної діяльності опосередковується відносинами економічної активності, що виникають як у нематеріальній, так і у матеріальній сфері. Принцип градієнту (спрямованості) [4] економічної активності зазнає впливу усвідомленого інтересу до самоствердження та самовираження у суспільстві через певний вид діяльності.

За своєю глибинною сутністю відносини економічної активності є складовими по відношенню до відносин власності. Вони безпосередньо пов'язані із визначенням ефективного використання об'єктів власності (робочої сили, підприємницьких здібностей, капіталу, землі, інформації) в суспільному виробництві. Реалізація відносин власності потребує, по-перше, адекватної юридичної специфікації прав і обов'язків володіння, розпорядження й використання об'єктів власності; по-друге, державної й суспільної підтримки процесу реалізації цих прав і обов'язків, включаючи безпеку реалізації, передачу й спадкоємність цих прав, реалізацію права на дохід, дотримання власником своїх обов'язків, наприклад, щодо нешкідливого для інших людей використання об'єктів

власності; по-третє, наявності відповідних потреб і здібностей людини щодо реалізації цих прав і обов'язків, та, перш за все, економічної зацікавленості у реалізації цих прав.

Спираючись на диференціацію відносин власності за об'єктами можемо виділити економічну активність робітника як власника робочої сили щодо умов виробництва [5]; інвестора як власника капіталу в матеріальній або грошовій формі відносно умов використання цього капіталу; підприємця як власника підприємницьких здібностей відносно поєднання й використання виробничих ресурсів; споживача як власника засобів споживання до умов витрати реального доходу й задоволення особистих потреб та інші, тобто відокремити форми участі у інноваційній системі за функціональними (економічними) ролями акторів (рольові інтеграційні форми), в межах яких зароджується, формується й реалізуються спрямована на створення інновації економічна активність.

Специфіка актора інноваційної системи в окремій економічній ролі визначається наявними умовами реалізації рольових інтересів, що пов'язані з умовами використання об'єктів власності. Так, відрізняються зміст і реалізація інтересів споживача й інвестора, власника засобів виробництва й робітника. Окремі рольові форми характеризуються конкретними, майже типовими для певних умов, вимогами щодо творця, на що й орієнтуються суб'єкти інноваційної системи, наприклад, при впливі на становлення ініціативного підприємця, універсального робітника. Відповідність актора інноваційної системи встановленим вимогам разом із динамікою показників її діяльності в тій або іншій ролі характеризує ступень відповідності структури інноваційної системи до умов виробництва, і, перш за все, до активної реалізації відносин власності.

Слід зазначити, що відносини власності складають підвалини внутрішнього взаємозв'язку майже усіх глибинних форм прояву відносин в межах інноваційної системи, окреслюють якісне визначення інноваційної діяльності як економічної категорії, конкретизують основні складові інноваційного процесу, і, перш за все, інтереси суб'єктів інноваційної діяльності. У свою чергу, відносини пов'язані із трансформацією особистого творчого зерна у інновацію впливають на якість реалізації відносин власності, розвиток необхідних для цього потреб. В період становлення нового суспільства, спрямованого на інноваційну діяльність, що пов'язане із зміною законодавчої бази, форм, механізмів, обмежень функціонування відносин власності, де своєчасна інноваційна активність стає важливим чинником реалізації останніх, а тривалість інноваційного процесу впливає на загальну тривалість трансформаційних процесів в економіці, взаємна залежність і обумовленість відносин власності та конгломерату відносин в межах інноваційної системи проявляється більш наглядно.

За функціями, що виконуються в процесі інноваційної діяльності, економічних суб'єктів умовно можна віднести до певних секторів (див.рис.1), що, з одного боку, характеризуються відносною функціональною самостійністю, з іншого – синергетичною єдністю й рухливістю. Отже, за умов подальшого розвитку суспільного поділу праці (й інших факторів виробництва) актори інноваційної діяльності тяжіють один до одного внаслідок інтеграційно-інноваційного сплаву суспільних, колективних й особистих інтересів на підґрунті наявних відносин власності та можливостей їх реалізації.

Саме така взаємодія суб'єктів інноваційної діяльності й формує національну інноваційну систему, яка закладає підвалини саморозвитку національної економіки. Серед інших секторів НІС важливої ролі набуває сектор «вільного інноваційного простору», який надає можливість акторам в разі нагоди з потенційних ставати активними учасниками інноваційної діяльності у тому або іншому секторі і, тим самим, наблизитися з так званої «периферії» до активного «ядра» НІС. За ступенем інноваційної активності суб'єктів НІС умовно можна згрупувати у певні сектори за виміром «ядро» - «периферія»

(див.рис.2). Це дозволяє надати структуру НІС у відмінному від попередньо наведеного (функціонального за змістом) ракурсу та проявити складну її динаміку, що зумовлюється ступенем активності економічних суб'єктів.

Відомо, що носієм та генератором нових знань є людина як творчий індивід. За цим, адекватність творця й зовнішнього середовища скорочує тривалість інноваційного процесу, робить його природно-еволюційним, майже непомітним, а неадекватність – гальмує його здійснення, веде до погіршення результатів, порушення юридичних й суспільних норм, настанов, правил.

Діалектична єдність та взаємодія людини і зовнішнього середовища, по-перше, дозволяє визначити процес виникнення, функціонування й розвитку інноваційної системи, як рівнодіючу двох процесів - впливу зовнішнього середовища на людину-творця та її творчий процес, що включає й інноваційну діяльність, а також зворотного продуктивного впливу людини на зовнішнє середовище, по-друге, забезпечує безупинну динаміку інноваційного процесу, по-третє, обумовлює необхідність постійного удосконалення не тільки людини та зовнішнього середовища, а й механізмів їх взаємодії з метою подальшого суспільного розвитку.

Сутність інноваційних відносин як складової підсистеми виробничих відносин поступово проявляється на поверхні економічного життя через різноманіття форм, що органічно взаємопов'язані між собою. Вони відображають характерні риси функціонування інноваційної системи в конкретно-історичних умовах, специфіку її організації й регулювання, а також відбивають результати й особливості функціонування відповідних суспільних інститутів, що впливають на її динаміку.

Так, організаційно-економічні форми інноваційної діяльності охоплюють відповідну організаційну діяльність, способи її планування й регулювання (включаючи методи як матеріального, так і морального заохочення, організаційні заходи впливу), створення й функціонування підрозділів, що реалізують або підтримують її здійснення [6]. До сукупності форм, які є невід'ємною складовою реалізації інноваційної діяльності, належать наступні: організація виробництва (об'єднання факторів) інноваційного продукту, розподіл й використання отриманого від цього доходу, система оплати інноваційної праці, порядок створення й використання суспільних інноваційних фондів, види конкурентної боротьби на інноваційному та суміжних ринках та інші, які значною мірою визначаються особливостями наявного господарського механізму, форм й методів державного, ринкового, громадянського й особистого регулювання інноваційних процесів.

Суб'єкти інноваційної системи формують специфічні організаційні форми, що спрямовані на активізацію інноваційної поведінки [7] й діяльності у конкретних економічних ролях, наприклад, реклама для заохочення споживача, соціальні контракти для впливу на робітника, страхові послуги для залучення інвесторів до участі в інноваційних проектах тощо. Крім того, людина в особистій інноваційній активності використовує різноманітні організаційні форми, включаючи участь у роботі товариств споживачів, профспілкових організацій, в акціях протесту, у тіньовому секторі тощо.

Організаційно-економічні форми інноваційної поведінки й діяльності безпосередньо пов'язані із способом об'єднання факторів виробництва [8], залежать від рідкості, обсягу, наявності цих факторів, та, у свою чергу, впливають на відповідність особистого й матеріального факторів, динаміку продуктивності праці, тобто кінцеві результати виробництва.

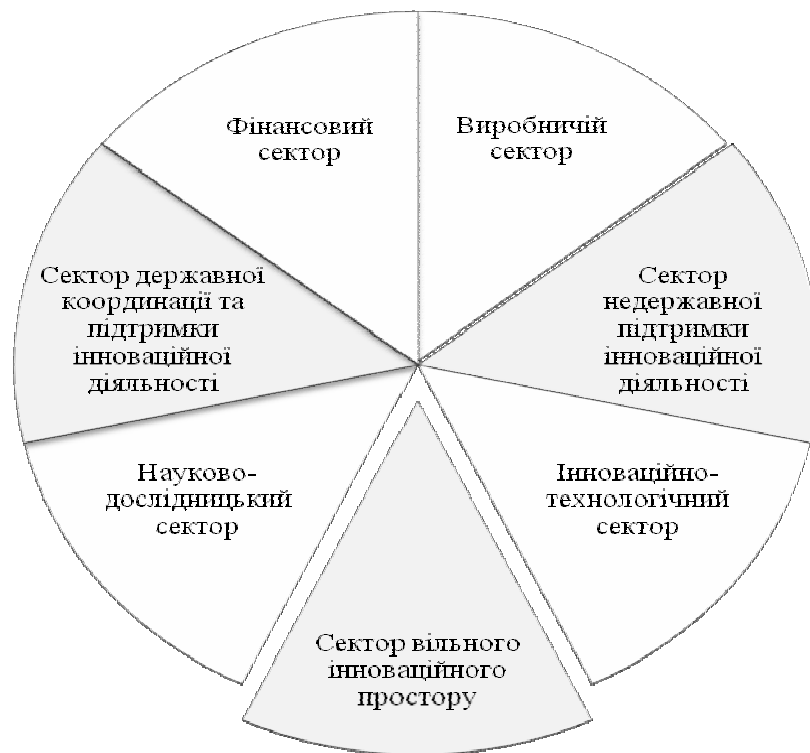


Рис. 1. Структура НІС за функціональними секторами.

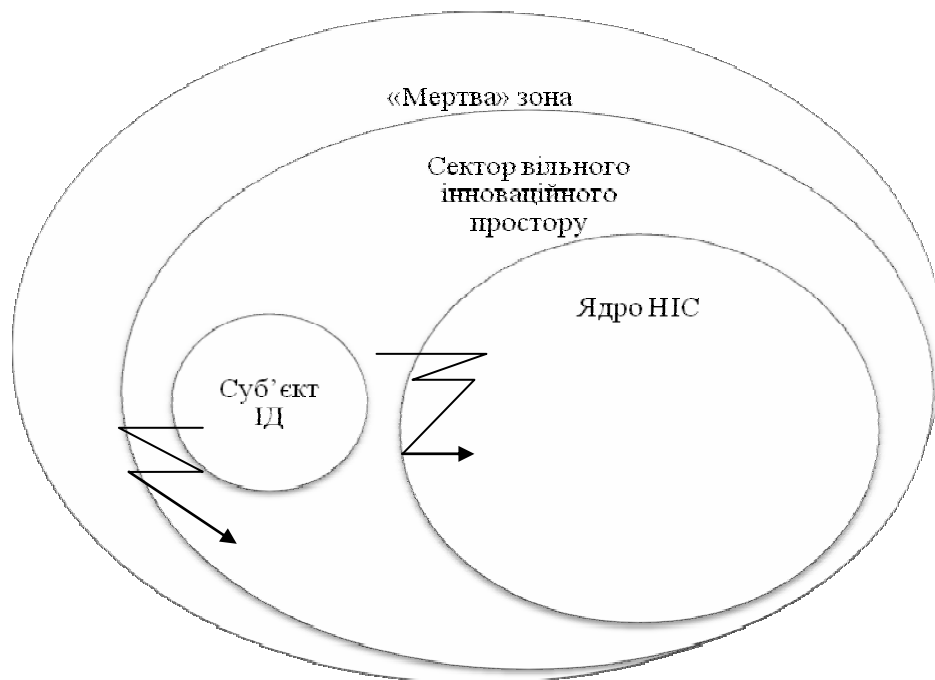


Рис.2. Схема руху суб'єкта інноваційної діяльності у ядерній структурі НІС.

Таким чином, для підвищення швидкості інноваційних перетворень та розвитку економіки України, що має забезпечити її конкурентоспроможність в умовах безперервних трансформацій світового господарства, необхідне ґрунтовне вивчення механізмів узгодження економічних інтересів суб'єктів господарювання та шляхів їх удосконалення в межах національної інноваційної системи. Стабілізація економічної системи України, впровадження і функціонування інноваційної моделі її розвитку потребує виявлення різноманітних форм взаємодії акторів інноваційної системи, які відображають характерні риси її діяльності та особливості функціонування відповідних суспільних інститутів. На нашу думку, це надасть можливість для розробки відповідних державних програм відносно кожної з виділених форм інноваційної діяльності, що у кінцевому рахунку буде сприяти наближенню до рівноваги в системі інтересів національної інноваційної системи і стимулювати її конкурентний розвиток.

Актор інноваційної системи як суб'єкт впливає на здійснення інноваційного процесу через узгодження економічних інтересів, диференційоване використання стимулів й мотивів до інноваційної діяльності за економічними ролями, а як об'єкт – пристосовується до умов виробництва в межах тієї кількості економічних ролей, що інтегрує й виконує на всіх рівнях економіки. У визначенні економічних ефектів функціонування НІС враховується як результат економічної діяльності ізольованих економічних агентів, так й те, яким чином вони взаємодіють у процесі генерації і розповсюдження ідей, сполучають сукупність економічних ролей ("мікросередовищ").

Література

1. Тарасевич В. Эффективность общественного производства: сущность и механизм роста. – К.: Вища школа, 1991. – С.39.
2. Кабанов А.И. Механизм управления инновационными процессами на современном этапе. - Донецк, 1999. - с. 26-27.
3. Плахов В. Социальные нормы: философские основания общей теории. – М., 1985. – С.34-35.
4. Забарский М. Интересы – движущая сила общественного прогресса. - Экономика Украины, 1999. - №7. – С.58-66.
5. Кендюхов О. Мотивація творчої інтелектуальної праці: дослідження основних підходів. - Экономика Украины, 2005. - №3. – С.49-56.
6. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісн. НАН України, 2001. - №2.- С.11-16.
7. Новицкий В. Императивы инновационного развития. - Экономика Украины, 2007. - №2. – С.45-52.
8. Маевский В. Эволюционная теория и технологический прогресс // Вопросы экономики, 2001. - № 11. - С. 5- 16

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 14.05.09*

*Надійшло до редакції
07.05.09*

УДК 330. 837

Скоробогатов А. С.

ВТОРАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ СНГ

В статье инновации рассматриваются как порождение определенного типа культуры. Проводится анализ институтов, поощряющих инновационную активность, доказывається ограниченность концепции второй экономической революции в объяснении генерации инновационного развития. Указывается на необходимость стимулирования инноваций через регулирование творческой подсистемы общества.

In article innovations are considered as generation of certain type of culture. The analysis of the institutes encouraging innovative activity is carried out, limitation of the concept of the second economic revolution in an explanation of generation of innovative development is proved. It is underlined necessity of stimulation of innovations through regulation of a creative subsystem of a society.

Одним из очевидных сопутствующих факторов «богатства народов» в современном мире является инновационная активность. И этот сопутствующий фактор нередко рассматривается в качестве непосредственной причины процветания тех стран, которые занимают лидирующие позиции в современной мировой экономике. В этом смысле сравнительные экономические успехи различных стран, как будто бы и действительно, следует ставить в зависимость от темпа и объема инноваций, создаваемых и внедряемых в этих странах.

Инновации возникают в определенных институциональных условиях. Современная неоинституциональная теория обычно делает основной акцент на тех условиях, которые определяют востребованность инноваций и создаваемое ими вознаграждение для тех, кто их разрабатывает и внедряет, обходя вниманием прочие, более «бескорыстные» институты. В настоящей статье делается попытка восполнить этот пробел и, в частности, рассмотреть коммерческие инновации в их связи со всей сферой творческой деятельности, а среди институтов, определяющих интенсивность и содержание инноваций, — особо выделить институты вне рыночного характера. Это позволит лучше понять обнаруживаемые в истории и в наше время институциональные особенности России, определяющие творческий процесс на ее территории.

Коммерческие инновации и прочие виды творческой деятельности

То, что с инновациями могут быть связаны какие-либо коммерческие перспективы, было широко осознано лишь в результате Промышленной революции. Ее начало принято связывать со временем, когда впервые были внедрены в производство паровой двигатель, а также ткацкие и прядильные станки, обеспечившие многократное повышение производительности труда в ключевой для тогдашней Англии текстильной отрасли. Изобретения, положившие начало Промышленной революции, представляли собой классический вариант технологических инноваций — усовершенствований в технологии, обеспечивающих экономию затрат. Технологическими инновациями вкуче с инновациями продуктовыми — изобретениями новых продуктов или усовершенствованиями старых, — по сути, исчерпывается та творческая деятельность, которая непосредственно нацелена на коммерческий результат.

Следует выделять также такую разновидность творческой реализации, которая не обеспечивает никаких коммерческих результатов. Продукция, создаваемая в соответствующем секторе, не может быть с выгодой продана по причине отсутствия заинтересованности в ней как у массового покупателя, так и у потенциальных крупных заказчиков. В частности, продукция, создаваемая в сфере фундаментальной науки и некоммерческого искусства, не является коммерчески перспективной, поскольку может представлять интерес лишь для очень узкого круга потребителей и имеет, в определенном смысле, экспериментальный характер. Дело в том, что большая часть этой продукции является лишь отражением творческого поиска ученого или художника и в этом своем качестве может представлять интерес только для самого творца, да для других, которые подобно ему ищут новые формы или идеи в той же или близкой области.

Например, научная деятельность, так или иначе, сводится к исследованиям и публикации их результатов. Однако, сами эти публикации в массе своей не могут представлять коммерческого интереса, поскольку ориентированы на очень узкий круг специалистов. В то же время основная часть всех этих публикаций, фактически, не содержит идей, которым суждено войти в историю и как-то повлиять на развитие науки и практики. Эти публикации отражают стремление продвинуться в понимании изучаемых объектов и, тем самым, поставить науку на новый уровень. Без такого рода усилий невозможен прогресс науки, однако сами эти усилия в массе своей не вызывают каких-либо явных сдвигов в науке и, тем более, не имеют практического значения. Однако даже и высокие научные достижения, как правило, также не представляют собой готовых коммерческих продуктов.

Вместе с тем, коммерческие инновации, так или иначе, связаны с прогрессом в фундаментальных областях. Исследования в области как естественных, так и общественных наук способствуют более глубокому пониманию природы и общества, и время от времени эти вновь полученные знания находят себе применение на практике.

В более широком смысле, подобная связь существует и в сфере искусства. Наряду с шоу-бизнесом — массовой культурой, ориентированной на развлечение, — существует также целый слой культуры, непосредственные результаты которой не могут иметь широкого развлекательного резонанса. С одной стороны, это экспериментальные области, имеющие значение в основном благодаря осуществляемому в них поиску новых выразительных средств, некоторые из которых со временем найдут себе применение в массовой культуре. С другой стороны, это те культурные традиции, которые имеют давнюю историю и определяют ментальность общества. Эта сфера очень важна для общества и его массовой культуры, хотя сама по себе она зачастую также не включает в себе особых коммерческих возможностей. Таким образом, имеет смысл говорить не только об инновациях, в узком смысле, т. е. инновациях коммерческих. Важны творческие свершения и в неприбыльных сферах.

Коммерческие и некоммерческие выгоды от инноваций

Когда речь идет о выгодах, создаваемых инновациями, опять же основной акцент делается на выгодах коммерческих, которые сводятся к экономии издержек или изобретению новой продукции. Такие инновации, будучи осуществляемы на регулярной основе, могут быть источником систематически сменяющих друг друга открытых монополий — торговли новыми продуктами или подешевевшими старыми, ориентированной на получение сверхприбыли до тех пор, пока другие не освоят те же продукты или технологии.

Однако могут быть и другие выгоды, помимо чисто коммерческих. Среди таковых можно выделить выгоды политические, идеологические и институциональные. Политические выгоды проистекают от инноваций в области военных технологий. Опять-таки, когда инновации этого рода осуществляются систематически, это может обеспечивать стране постоянное военное превосходство перед потенциальными противниками (более подробно об экономических и политических выгодах от инноваций см. [1]).

Не менее, а может быть, и более, важны идеологические выгоды. Дело в том, что страна, отличающаяся интенсивным творческим процессом и соответствующими достижениями, может стать объектом подражания других стран. А это уже открывает для нее возможность культурного и идеологического лидерства, позволяющего насаждать в других странах свои ценности и мировоззрение. Это, фактически, означает, что страна-культурный лидер может мирным способом формировать другие страны. Разумеется, что формирование это будет осуществляться в интересах культурного лидера. Даже тогда, когда страна-культурный лидер не имеет сознательной цели использовать свое культурное превосходство, оно все равно оказывается ему на руку, поскольку другие народы, воспитываясь на его культуре, неизбежно будут усваивать его ценности и, соответственно, благожелательное отношение к этой стране.

В истории можно найти немало примеров того, как страны покоряли или приручали своих соседей (и не только соседей) не при помощи оружия, а благодаря привлекательности своей культуры. Так, Киевская Русь, неожиданно ворвавшаяся на страницы мировой истории благодаря военным походам против Византии, со временем не только превратилась в ее дружественного соседа, но в лице своих политических преемников, Московской Руси и Российской империи, стала основным источником материальной и военной поддержки народов, входивших в ее состав. И все это благодаря усвоению ее православной веры и культуры.

Другой пример из истории нашей страны относится к советской эпохе. Странам «капиталистического блока» не удалось приобрести военного или политического превосходства перед «соцлагерем», однако в культурном отношении Запад, очевидно, одержал победу. Советская молодежь была покорена западной рок-культурой, интеллигенция — западными кинематографом, литературой и популярным обществоведением, прочие же — «импортными товарами», значимость которых в огромной степени также определялась их символическим значением в качестве атрибутов западной жизни и западного мышления. Культурная победа, одержанная Западом, создала в странах соцлагеря и в СССР, в частности, благоприятные условия для последующего массового неприятия советской власти и ее политики.

Западные страны и, в особенности, США продолжают пожинать плоды своего культурного лидерства. Во многих странах они насаждают свои идеологию и ценности, причем далеко не всегда сознательно. Западные кинематограф, поп-музыка, литература, общественные науки безраздельно царят на культурных просторах современного мира, в том числе и нашей страны. А это значит, что наше пребывание во власти западных стереотипов, идеологии, ценностей возникает и поддерживается само собой. Для Запада же это в огромной мере облегчает выстраивание отношений с остальными странами в нужном для него направлении.

Наконец, имеют значение и институциональные выгоды, связанные с определенным направлением творческого процесса. Последний, так или иначе, формирует ценности и поведение людей, что, в свою очередь, влияет на такой важнейший параметр эффективных институтов как права собственности — их определенность и защищенность.

Нормы добропорядочного, законопослушного поведения намного облегчают создание и поддержание системы эффективных прав собственности. Чем более распространены эти нормы, тем меньше требуется усилий для принуждения людей к соблюдению установленных правил, в том числе прав собственности.

Институциональные предпосылки инноваций

Итак, инновации приносят множество выгод — экономических, политических, институциональных. Чем определяется их интенсивность? Какими институциональными условиями объясняется тот инновационный потенциал и вытекающие отсюда успехи на экономическом и прочих поприщах, которые демонстрирует Западный мир?

Вторая экономическая революция как институциональная предпосылка «западного экономического чуда»

Один из важнейших выводов Д. Норта, полученных им в ходе исследования институциональных условий, обеспечивших в последние два столетия быстрые темпы экономического роста в Западном мире, состоит в том, что ключевой предпосылкой этих успехов оказалась Вторая экономическая революция [2]. Под последней подразумевается коренное изменение институтов, состоящее в возникновении прав собственности на те объекты, которые прежде находились в открытом доступе. Речь идет об интеллектуальной продукции. Если до Второй экономической революции всякое изобретение, всякое произведение в сфере искусства или науки тотчас становилось общим достоянием, предоставляя творцу инновации (и то не всегда) лишь наслаждаться почестями, то после революции права собственности на изобретения должны были обеспечить ему вознаграждение за его творческие усилия. Таким образом, выполняется главное условие экономического процветания — тесная связь между деятельностью и отдачей. Хорошие институты должны поощрять общественно-полезную деятельность и наказывать деятельность вредную [2; 3; 4]. В этом смысле в Западном обществе до Второй экономической революции имелся существенный пробел, поскольку отсутствие прав собственности на интеллектуальную продукцию оставляло новаторов без вознаграждения, тем самым отдавая всю творческую сферу на откуп «голому энтузиазму».

По мнению Норта, именно Вторая экономическая революция, а не Промышленная революция (как обычно считалось), стала поворотным моментом истории, окончательно поставив Западный мир во главе мировой цивилизации [2]. Дело в том, что хотя Промышленная революция и представляла собой важное изменение в технологии, вызвавшее скачкообразное увеличение объемов выпуска, она сама по себе не обеспечивала условий для последующего долговременного быстрого роста. Важнейшая мысль здесь заключается в том, что никакое технологическое изменение, каким бы революционным оно ни было, будь то переход от присваивающего хозяйства к производящему или от ручного труда к машинному, само по себе не может обеспечить ничего большего, чем однократное расширение границы производственных возможностей, тогда как экономический рост зависит не столько от технологических, сколько от институциональных условий.

В рамках современной западной цивилизации такими предпосылками и стали права собственности на интеллектуальную продукцию. Благодаря им деятельность в сфере инноваций получила мощный дополнительный импульс в виде материальной заинтересованности, что придало этой деятельности систематический характер, каковым

она не отличалась ранее. Если прежде хозяйственная деятельность отличалась рутинным свойством, предполагая производство одних и тех же благ при помощи одних и тех же технологий на протяжении веков, то теперь непрерывное усовершенствование технологий и производимых продуктов стало системным признаком развитой экономики. В результате возникло новое явление интенсивного экономического роста, предполагающего постоянное повышение производительности, обеспечиваемое прогрессом в области технологий, и расширение и усовершенствование продуктовой номенклатуры.

Опосредованность инноваций культурным контекстом

Концепция Второй экономической революции выявляет взаимосвязь между институтами и интенсивностью инноваций. Однако институты влияют не только на интенсивность инноваций, но и на их направление. Эффективная система прав собственности — это лишь один из элементов институциональной структуры, и этот элемент, действительно, является ключевым для интенсивности инноваций. Другим — первичным по отношению к правам собственности — элементом является весь культурный контекст. Данный элемент первичен в том отношении, что определяет содержание всех прочих институтов [5]. Его и имеет смысл рассматривать как определяющий фактор направления инноваций.

Инновации есть некое развитие в рамках определенной культуры и ее языка. Это касается любого рода инноваций. Скажем, изобретения новых продуктов в основном определяются всей продуктовой историей общества, а также его ценностями, склонностями и предпочтениями. Если взять предметы первой необходимости, такие как пища, одежда, жилище и его обустройство, то даже их нельзя считать культурно нейтральным. В каждом обществе есть своя культура питания, определяющая рацион, способ принятия пищи, обстановку в которой ее принято принимать и т. д. Также везде должна быть своя культура одежды и обустройства дома. Тем более, некоей культурой оказываются «напитаны» блага, не относящиеся к предметам первой необходимости, — автомобили, разнообразные услуги, начиная от услуг развлекательного характера и кончая консультациями юриста. Весь мир товаров и услуг, помимо того, что удовлетворяет потребности, является выражением определенной культуры. Культура формирует потребности и определяет способ их удовлетворения.

Так же и с усовершенствованиями, обеспечивающими экономию затрат. Культура общества определяет приемлемость тех или иных способов экономии. Ведь экономия может достигаться по-разному: улучшать организацию труда можно за счет усиления духа сотрудничества в коллективе, либо же путем стимулирования индивидуальных творческих усилий. Можно основной акцент делать на совершенствовании технологии производства, независимо от «человеческого фактора», причем и здесь также все может быть очень по-разному. Скажем, советские технологические усовершенствования в виде «комплексной механизации» [7], резко отличались от западных технологических решений, направленных на экономию затрат. И они выражали определенную хозяйственную культуру, свойственную тогдашнему советскому обществу.

Культура определяет не только способ экономии, но и саму актуальность экономии как таковой. Скажем, общество, подверженное действию «эффекта Веблена», едва ли будет очень озабочено экономией. Другую противоположность в этом отношении могло бы представлять некое «пуританское» общество с развитыми идеалами бережливости [8]. Еще один аспект, который влияет на актуальность экономии — это экологическая

культура и, соответственно, бережливость в отношении природных ресурсов. Как известно, российская и, в особенности советская, хозяйственная ментальность слабо стимулировала бережливое отношение к окружающей среде.

Если направления продуктовых и технологических инноваций опосредованы культурой общества, то это тем более верно в отношении некоммерческих секторов творческой подсистемы. Наука — это не некий безразличный набор инструментов анализа единой для всех реальности. Она развивается в рамках определенного культурного контекста, который определяет актуальность тех или иных предметов изучения, постановку научных проблем, подходы к их решениям. Один из ярких примеров — изучение хозяйства. Как известно, в христианскую эру интерес к экономической проблематике был окончательно утрачен, чтобы возродиться вновь в эпоху Ренессанса. Чем это объясняется? Шумпетер объясняет это изменение воцарившейся на просторах античного мира христианской верой, равнодушной к вопросам, прямо не связанным с «реформой морали поведения отдельного человека» [9].

Точно также можно рассуждать и об искусстве: о принятых художественных методах, о характерном настроении, о его задачах и т. д. Очевидно, что все это напрямую определяется господствующим мировоззрением, ценностями общества.

Итак, инновации — это нечто большее, чем просто инструмент однозначной для всех эффективности. Они являются выражением и частью общей культуры — мировоззрения, ценностей, идеалов общества. Культура же может быть своей или заимствованной. В этом смысле инновации инновациям рознь: одно дело усовершенствовать некие детали чужой культуры и, таким образом, идти на поводу у других стран, и другое дело — создавать инновации в рамках собственной культуры и приобщать к ней других. Очевидно, что проще двигаться, опираясь на высокие культурные достижения других. Однако потенциальные выгоды от обращения к собственным традициям и их приложения к текущим проблемам были бы выше. Мало того, что развитие в рамках собственной традиции было бы более устойчивым и безболезненным, оно создавало бы также потенциал для собственного культурного лидерства в мире.

Вторая экономическая революция и «творческая подсистема» общества

Концепция Второй экономической революции раскрывает характер институтов, которые поощряют инновационную активность. Однако вышеописанное позволяет увидеть, что одних этих стимулирующих механизмов недостаточно для объяснения инноваций, производимых в рамках всей творческой подсистемы. В первую очередь это касается тех творческих достижений, которые совершаются в областях, прямо не связанных с коммерчески перспективными инновациями.

Вообще, в этой связи имеет смысл обратить внимание на существование в области экономической теории концепций, ставящих творческие достижения по ту сторону рынка и мотива прибыли. Так, французская институциональная концепция подсистем общества, в частности, предполагает существование отдельно рыночной и творческой подсистем, где мотив прибыли — мотив, которым объясняются инновации, с точки зрения Второй экономической революции, — имеет значение лишь в рыночной подсистеме, тогда как инновационная активность помещается в творческой подсистеме [10]. В этой последней иная мотивация, чем побуждение к обогащению. Главной движущей силой здесь является стремление достичь оригинальности. Разумеется, что речь идет об оригинальности в определенных рамках, задаваемых традициями, существующими в любой сфере культуры,

будь то фундаментальная наука или любые виды искусства. Именно это — *оригинальность в рамках традиции* — и считается главным мотивом всей творческой подсистемы.

В таком случае концепция Второй экономической революции может претендовать на объяснение достижений, совершаемых лишь в том сегменте творческой подсистемы, который испытывает на себе экспансию рыночной подсистемы, т. е. усваивает его мотивацию. Значение этого «рыночного сегмента» творческой подсистемы в разных обществах может сильно различаться, допуская полностью «покупное вдохновение» в одних странах и его совершенно бескорыстный характер в других странах. Но каким бы ни было значение этой рыночной экспансии, изначально присущая творческой подсистеме мотивация, все-таки, не связана с мотивом прибыли. Это позволяет предположить, что большая и наиболее важная часть всех культурных свершений объясняется не «хорошим вознаграждением», а принципиально иными мотивами, которые неразрывно связаны с творческим процессом. Таким образом, эффективная система прав собственности на интеллектуальную продукцию, безусловно, будет подстегивать инновационную активность, но (вероятно, для большинства стран) в узком сегменте творческой подсистемы и в направлении, задаваемом опять-таки внерыночными принципами.

Перспективы Второй экономической революции в России

Переходя к ближайшим творческим перспективам России, зададимся вопросом: в какой степени эти перспективы можно связывать с правами собственности на интеллектуальную продукцию; иными словами, не должна ли наша страна, идя по следам Запада, пройти через Вторую экономическую революцию, подобно тому как она воспроизвела у себя уже состоявшуюся на Западе Промышленную революцию?

Некоторые признаки зарождения в нашей стране соответствующей системы прав собственности как будто имеются. Если в 1990-е годы на долю «пиратской» продукции приходился практически весь рынок таких товаров как программное обеспечение, кино или музыка, то теперь все более типичной становится установка потребителей на приобретение лицензионных продуктов. Это, несомненно, говорит о положительных сдвигах в российской системе прав собственности на интеллектуальную продукцию.

Однако эти сдвиги пока носят достаточно нерешительный и фрагментарный характер. Основная масса коммерческой продукции, создаваемой в творческой подсистеме, по-прежнему перепродается пиратами. Вдобавок ко всему этому распространение Интернета также весьма уменьшает отдачу от творческой деятельности для самих «творцов». Наконец, те положительные сдвиги в области прав собственности, которые замечаются в России, происходят в основном в столицах и еще нескольких мегаполисах, оставляя большую часть регионов практически незатронутой не только Второй, но даже и Первой экономической революцией.

Дело в том, что права собственности на интеллектуальную продукцию — это едва ли не самый сложный и тонкий элемент институциональной структуры. Его создание и поддержание определяется эффективностью всех прочих прав собственности и требует систематической кропотливой работы всего транзакционного сектора — государства и различных частных организаций, оказывающих юридические и управленческие услуги. Едва ли можно надеяться на возникновение такого рода прав собственности в условиях, когда не защищены элементарные права и свободы человека. На территории большей части России царит правовой нигилизм, право грубой силы и право «связей» с людьми, облеченными властью. При таком уровне институционального развития для России было

бы большим достижением, если бы на ее территории удалось создать и защитить права собственности на жизнь и здоровье человека, на землю, жилище, имущество, причем *для всех*, а не для избранных, особо приближенных к власти или криминальным авторитетам.

Еще раз повторим, что некоторые зачатки Второй экономической революции наблюдаются лишь в столицах и некоторых мегаполисах России — там, где более или менее защищены базовые права и свободы. Это вполне закономерно, если рассматривать страны и регионы в иерархическом порядке, т. е. исходя из того, что в рамках как мировой, так и национальных экономик существует иерархия, определяющая место каждой страны в мире и каждого региона внутри отдельных стран в общественном разделении труда, а также развитость институтов. Вообще, институтами нередко объясняют процветание, как это предполагает концепция Второй экономической революции. Однако понимание мира как иерархии указывает возможность противоположного направления этой причинной связи: *не потому страны богаты, что у них хорошие институты, а институты у них хорошие потому, что они богаты*. Действительно, если разделение труда — это распределение различных по доходности сфер деятельности между различными территориями, которое определяется их иерархическим статусом, то источником богатства окажется место в иерархии, а не эффективные институты, сами же институты будут формироваться уже в зависимости от процветания и, соответственно, статуса страны [11]. Как можно обосновать такую позицию? Простейшая логика состоит в том, что институты определяют качество жизни и при этом не бесплатны, а значит любое общество, будучи заинтересовано в повышающих качество жизни институтах, создаст эти институты, если будет располагать средствами, чтобы их оплатить. Если исходить из такого взгляда на общество, то выходит, что Россия может располагать эффективными институтами лишь на вершине иерархии — в столицах и примыкающих к ним мегаполисах. Однако если сама Россия не занимает высокого положения в мировой иерархии, то даже у себя в центре она не может располагать такими совершенными институтами, какие имеются в центрах стран с более высоким статусом в мировой иерархии (подробнее см. [1]).

Помимо соображений, связанных с иерархическим строением мира и его институтов, относительно перспектив Второй экономической революции в России можно указать также и на текущие тенденции в развитии ее экономики. Прежде всего, следует обратить внимание на усиливающуюся сырьевую ориентацию российской экономики вкупе со все большим «возвращением» в нее государства. Здесь речь идет, прежде всего, о том, что победы и поражения российского бизнеса по большей части определяются его успехами на поприще выстраивания отношений с властью (подробнее см. [12; 13]). Все это порождает тенденции к концентрации и централизации российского капитала, причем на основе сырьевых и энергетических отраслей. Система, обнаруживающая такие тенденции, очевидно, будет больше всего поощрять деятельность по налаживанию связей с политиками и бюрократами и приобретением контроля над собственностью на ресурсы. Едва ли в таких условиях значительная часть предпринимательской энергии может направиться в сферу инновационной активности. По крайней мере, стимулы, создаваемые такой системой, должны ориентировать предпринимателей, явно, не в пользу инноваций.

Таким образом, на поставленный в начале данного раздела вопрос о соответствующих перспективах в нашей стране следует ответить отрицательно. Ни место России в мировой иерархии, ни текущие тенденции в ее экономике не позволяют надеяться на полноценную Вторую экономическую революцию, которая бы создала в ней систему прав собственности на интеллектуальную продукцию, не уступающую «западным аналогам».

Творческие достижения и перспективы России

Если в современной России отсутствуют эффективные права собственности, которые бы обеспечили надлежащие материальные стимулы для творческих работников, то тем более их не было в историческом прошлом нашей страны. По мнению Р. Пайпса, важнейшим отличием дореволюционных российских институтов от соответствующих институтов Запада было крайне слабое развитие прав собственности [14]. С еще большим правом это можно сказать о советском периоде с отличающим его законодательным запретом «частной собственности на средства производства». Очевидно, что если бы творческие свершения зависели только от материального вознаграждения, Россия при такой общественной системе едва ли сколько-нибудь проявила бы себя в сфере культуры.

Но вопреки ожиданиям, которые должна была бы вызывать концепция Второй экономической революции, Россия оказалась в состоянии продемонстрировать выдающиеся культурные достижения, обеспечившие ей одно из первых мест в глобальной творческой подсистеме. Подобно прочим европейским странам в Средние века и в начале Нового времени Россия выражала себя, прежде всего в рамках религиозной культуры — в процессе усвоения и переосмысления византийского православного наследия. Начиная же с петровской эпохи Россия изменила направление своего творческого поиска, устремив его преимущественно в русло светской культуры, чтобы в XIX веке продемонстрировать блестящие результаты практически во всех областях искусства, науки и технологии. В следующем XX веке, в частности, в советский период, Россия продолжала удивлять мир успехами своей культуры, только теперь они в основном сосредоточились в области науки и техники.

В каком-то смысле, с началом переходного периода России стала переживать упадок творческой подсистемы: в едва ли не большинстве отраслей науки и техники жизнь замирает и наблюдается эмиграция высококвалифицированных кадров за рубеж или в иные сферы деятельности; по крайней мере, в первое десятилетие переходного периода острый кризис поразил кинематограф и прочие виды массовой культуры. И это при том, что как раз в это время в России впервые проводились реформы, — в особенности, создание системы частной собственности, — казалось бы, отвечавшие такой цели как обеспечение институциональных условий, вознаграждающих творческую активность. Выходит, победы и поражения России в культурной сфере не были связаны с наличием эффективных прав собственности. Отсюда можно заключить, что если в России и были какие-либо институциональные предпосылки, способствовавшие творческой активности, то они имели очень мало общего с теми условиями, которые предусматривает для этой цели неоинституциональная теория.

Все это побуждает задать вопрос: что же способствовало инновациям в России, если их нельзя объяснить причинами, связанными с правами собственности? Прежде всего, имеет смысл повторить, что не все, если какие-либо вообще, инновации могут быть поставлены в исключительную зависимость от прав собственности на интеллектуальную продукцию. И даже в тех странах, в которых эти права собственности успешно функционируют, помимо них требуются дополнительные механизмы стимулирования в тех сферах культуры, в которых нельзя установить адекватной рыночной связи между трудом и вознаграждением. В таком случае отличие западных институциональных структур следует видеть не в том, что они содержат в себе механизм, стимулирующий творчество, а другие институциональные структуры его не имеют. Разницу скорее нужно видеть в том, что институциональная мозаика западных стран включает такой элемент как

права собственности на интеллектуальную продукцию — отличие важное, но, вероятно, не решающее для культурного развития.

В мировой истории культуры права собственности на интеллектуальную продукцию, обеспечивающие четкую связь между успехом творческого замысла и вознаграждением творца — явление сравнительно недавнее, что и позволило Норту обозначить их внедрение в институциональные структуры западных стран как Вторую экономическую революцию. Отчего же еще зависело творческое вдохновение на протяжении мировой истории, не исключая и нашего времени?

В первую очередь следует назвать государство, которое во все времена определяло творческий процесс как прямо, так и косвенно. Напрямую оно может определять интенсивность и направление творческой активности, выступая заказчиком соответствующей интеллектуальной продукции. И это вполне типичная ситуация, поскольку государство во все времена остро нуждалось в услугах инновационного сектора. Совершенствование военных технологий, выработка эффективных управленческих решений, формирование национальной идеологии, находящееся в зависимости от всего культурного контекста — вот основные разновидности интеллектуальной продукции, на которые предъявляет спрос государство. Всего этого уже достаточно, чтобы государство поддерживало естественные и общественные науки в их как теоретических, так и прикладных исследованиях, а также все виды художественной культуры, причем как светской, так и религиозной, поскольку они формируют идеологию, упрощающую для государства управление обществом [4, с.72-74].

Еще одна возможность для государства прямо влиять на инновационную активность — принудительная организация творческого труда. Распространенный предрассудок в этой области, будто подневольный труд не может быть квалифицированным по причине отсутствия у раба/крепостного заинтересованности в результатах труда, плохо вяжется с множеством исторических фактов высококвалифицированного подневольного труда, показывавшего самые блестящие результаты. В античном обществе рабы могли специализироваться в любой профессии, начиная от работы рудокопа или гладиатора и кончая трудом учителя или суфлера — подсказчика философских мыслей своему хозяину, чтобы тот мог блеснуть в обществе умом и образованностью.

Способности государства в стимулировании творчества очень ярко обнаруживались в России во все периоды ее истории. В киевский период князья устраивали школы для приобщения знати к византийской образованности, выписывали из Византии учителей и мастеров, которые могли бы научить местное население премудростям своей высокой культуры, строили церкви, организовывали переводы с греческого. Впоследствии, начиная с XVII в. и, по сути, до нашего времени, подобные усилия предпринимались государством и для распространения в среде русского общества западных идей и ценностей. Все это были усилия по насаждению на русской почве иноземной культуры, но впоследствии они приносили богатый урожай, вызвав к жизни, своеобразную русскую православную культуру, а затем — Золотой и Серебряный века и, наконец, в советское время, — военные и технические достижения.

Не пренебрегало государство в России и возможностями подневольного творческого труда. Полнее всего это было использовано в сталинский период с характерной для этого времени организацией труда ученых и инженеров в форме «шарашек» — конструкторских бюро, созданных для выполнения государственных заказов трудами заключенных. Данная система создавала достаточно стимулов к усердному труду, поощряя его облегчением условий содержания под стражей и обещаниями досрочного освобождения и наказывая провинившихся в отсутствии усердия отсылкой в лагерь для содержания на обычных

условиях, т. е. на грани вымирания. Вместе с тем, в тех творческих результатах, которые демонстрировала данная организационная форма, проявлялись характерные для плановой экономики преимущества. Для выполнения поставленной задачи можно было очень быстро мобилизовать любых специалистов, какими бы выдающимися или занятыми они ни были, и собрать их в любом составе, независимо от их согласия и, фактически, от того, находятся ли они в заключении или на свободе, поскольку при такой системе человек мог быть вынужден делать то, что от него требуют, под страхом лишения свободы.

Косвенное влияние, вольно или невольно оказываемое государством на «творческую ситуацию» в обществе связано с тем, что государство так или иначе влияет на все общественные институты, в частности, на те, которые могут благоприятствовать творческой активности, независимо от прямого государственного воздействия. К ним можно отнести социальную структуру, предполагающую наличие праздного класса, меценатство, а также стимулируемый наличной идеологией энтузиазм в плане творческих свершений.

О первом из указанных институтов можно говорить в случаях тех обществ, которые предоставляют некоторым людям материальное содержание, не предъявляя к ним никаких встречных требований. Как правило, прослойка таких людей выделяется из правящего класса в результате фактической утраты властных полномочий при сохранении соответствующих привилегий. В античных полисах такой прослойкой были свободные граждане, имевшие чисто формальные или же полностью утраченные политические права, но располагавшие средствами существования за счет эксплуатации негражданского населения, которое проживало в самих полисах или в контролируемых ими колониях или провинциях. Результатом стала та великая культура, которую создала античная цивилизация, избавив часть людей от забот о хлебе насущном и позволив им направить свою энергию в творческое русло. В России эта история, видимо, повторилась в период с 1762 по 1861, если не 1917 гг., — время существования праздного класса в лице дворян, которые находились на содержании у общества, но были освобождены государством от каких-либо служебных обязанностей. Интересно, что на это же самое время приходится расцвет русской культуры.

Меценатство — форма поддержки талантов, получившая название от имени друга императора Августа, которому мир обязан литературными шедеврами Вергилия и Горация, обретшими через него материальную независимость и, соответственно, возможность полностью посвятить себя поэзии. По-видимому, этот вид поддержки культуры играет особенно заметную роль при наличии идеологии, превозносящей творческий труд и его представителей. Такого рода идеологические соображения могут побудить частных благотворителей к оказанию спонсорских услуг деятелям культуры. Специфической разновидностью меценатства в нашей стране можно считать также спонсирование творческого процесса, связанного с обслуживанием религиозных культов, — строительство и внутреннее обустройство церквей, изготовление богослужебной утвари и различные виды религиозного искусства.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что условия, определяющие творческий процесс, значительно богаче тех, что рассматриваются как единственно возможные в рамках концепции Второй экономической революции. Большинство из них уже было многократно опробовано в истории нашей страны, и этот опыт может быть полезным для определения путей возможного и эффективного институционального развития России, которое бы отвечало задаче ее культурного подъема. Очевидно, что творческая подсистема нашей страны по-прежнему будет зависеть от государственной политики, что должно сориентировать его в направлении, благоприятном для творческого процесса.

Вместе с тем, крайне важна идеология, создающая примеры для подражания. Те перенятые с Запада идеалы, которые ныне распространены в России, — идеалы преуспевающего дельца, разборчивого потребителя, вообще, любого человека, сумевшего нажить состояние, — едва ли могут стимулировать творческий процесс. Пренебрежительное же отношение общества ко всем, кроме состоятельных людей, в том числе и к творческим работникам, будет охлаждать в отношении них и благотворительные побуждения потенциальных меценатов. Таким образом, основная надежда творческой подсистемы России — это государственная политика в области культуры и идеологии.

Литература

1. Скоробогатов А. С. Перспективы постиндустриального общества в России в свете иерархичности национальных и региональных экономик // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Том 6. №2. С. 22-24. <http://institutional.narod.ru/journal6.2.pdf>
2. North D. C. Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1981. Ch. 13.
3. Olson M. Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others are poor // Journal of Economic Perspectives. 1996. Vol. 10. № 2. P. 22-23;
4. Скоробогатов А. С. История как предметный мир экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007b. Том 5. №3. С. 81-82. <http://institutional.narod.ru/journal5.3.pdf>
5. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. 2000. Vol. 38. No. 3. P. 596-600; Скоробогатов А. С. История как предметный мир... С. 71-73.
6. Макаренко В. П. Экономическая аксиология: опыт исследования экономических культур // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. 1(4). С. 66-74, 81-84.
7. Конотопов М. В., Сметанин С. И. История экономики. М.: Изд-во научно-образовательной литературы РЭА, 1999. С. 319-320.
8. Розмаинский И. В. Пуританская этика и макрофункционирование капитализма // Семинар молодых экономистов. 1998. 4. С. 32-42.
9. Шумпетер Й. История экономического анализа. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2001. С. 90.
10. Скоробогатов А. С. Институциональная экономика: Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006. С. 27-32. <http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>
11. Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993. С. 95-99.
12. Нуреев Р. М. Постсоветский институционализм-2006. Власть и бизнес. Ростов-на-Дону: Наука-Пресс, 2006;
13. Скоробогатов А. С. Российская стабильность последних лет: предпосылка экономического развития или институциональный склероз? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007a. Том 5. №1. С. 41-58. <http://institutional.narod.ru/journal5.1.pdf>
14. Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Независимая газета, 1993
15. Aghion P., Tirole J. Formal and Real Authority in Organizations // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105. P. 1-29
16. Скоробогатов А. С. Лекции и задачи по теории контрактов. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ. 2006. С. 169-170. <http://ie.boom.ru/skorobogatov2/contents.htm>).

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 05.05.09

Надійшло до редакції
27.04.09

УДК 330.1.009.12

Ходжаян А.О.

ПОЗИЦІОНУВАННЯ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Проаналізовано проблеми і перспективи інтеграції економіки України в світові товарні ринки; визначено місце і конкурентні позиції національної економіки в глобальному середовищі. Обґрунтовано необхідність зменшення залежності економіки країни від кон'юнктури зовнішніх ринків і мобілізації внутрішніх ресурсів в умовах недостатнього рівня конкурентоспроможності і впливу держави на світогосподарські процеси.

There are analyzed the problems and prospects of integration of the Ukrainian economy in the world commodity markets. The place and the competitive position of the national economy in a global environment are determined. It is pointed the necessary of reducing of the country's economy depends on external market conditions and the mobilization of domestic resources in terms of competitiveness lack and the state impact on the global economy processes.

Функціонування і взаємодія національних економік в глобальному економічному просторі відбувається на тлі двох різноспрямованих тенденцій, які чітко намітилися наприкінці ХХ століття: інтеграції, яка виявляється через механізми міжнародного руху товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технологій, спільного вирішення проблем глобальної безпеки, і дезінтеграції, презентованої існуючою центро-периферійною архітектурою світогосподарського устрою з притаманною їй диспаритетністю у відносинах між країнами центру і периферії, посиленням конкуренції на світових ринках, зростанням нерівномірності економічного та соціального розвитку, застосуванням прихованих та явних протекціоністських заходів і, зрештою, політичним протистоянням та збройними конфліктами в різних регіонах світу.

Одним з напрямів наукових досліджень у сфері взаємодії національних економік в глобальному економічному середовищі є пошук оптимальної моделі формування зовнішньоекономічних зв'язків як чинника сприяння розвитку національного господарства та прогресивних структурних зрушень в економіці країни, що інтегрується. Вагомий внесок в дослідження цих питань зробили вчені-розробники теорій міжнародної торгівлі (А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, Р. Вернон, П. Кругман) [1,2], державного регулювання (Ф. Ліст, В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс, Г. Шмоллер, Й. Брентано) [3,4], неотехнологічних теорій (М. Познер, Р. Вернон) [5,6], загальної теорії конкурентоспроможності (М. Портер, М. Енрайт, А. Чандлер, Дж. Даннінг) [7–10]. Дослідження проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та міжнародної інтеграції країн, зв'язку зовнішньоекономічних зрушень з економічним розвитком національної економіки презентовані в роботах Л. Антонюк, О. Білоруса, В. Гейця, Я. Жаліла, Д. Лук'яненка, А. Поручника, О. Рогача, В. Семиноженка, В. Сіденка, А. Філіпенка, О. Шниркова [11–15].

Не ставлячи під сумнів існування позитивних наслідків процесу економічної глобалізації як об'єктивної реальності, започаткованої з часів зародження товарообмінних операцій, позиція автора полягає в тому, що дана концепція має обмежене значення і може бути застосована країнами з високим рівнем економічного розвитку за умови здійснення виваженої збалансованої зовнішньоекономічної політики, яка б відповідала національним інтересам розвитку. Інтеграції країн з середнім та низьким рівнем розвитку у світовий економічний простір має передувати етап якісного і кількісного вдосконалення національної економічної системи на основі підвищення ефективності використання наявних ресурсів, інвестицій, технологій, якісних структурних зрушень в економіці,

формування конкурентного середовища і конкурентоспроможності національних виробників на внутрішніх ринках. В міру здійснення комплексу заходів щодо приведення різних сфер суспільного життя країни до рівня стандартів розвинутих країн, вона зможе з часом органічно вписатися в світові економічні структури.

Метою статті є визначення сприятливих чинників та перешкод для формування оптимальної моделі інтеграції національної економіки у світогосподарські процеси; дослідження конкурентних позицій національної економіки в глобальному середовищі; визначення загальних засад зовнішньоекономічної діяльності держави з позицій її сприяння збалансованому економічному зростанню.

Поглиблення інтеграції, прискорене відкриття національних економік здійснює неоднозначний вплив на розвиток країн світу, що функціонують в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Для розвинутих країн відкриття кордонів збільшує можливості для залучення інвестицій, технологій, розширення ринків збуту, в слаборозвинутих - призводить до втрати їх потенціалу. Необґрунтовано високий рівень екзогенної залежності на початку трансформаційного періоду (1990-1999 рр.), не узгоджений з рівнем розвитку внутрішнього ринку, мав значні деструктивні наслідки для економіки України (див. табл. 1).

Таблиця 1

Екзогенна спрямованість і її негативні наслідки для економіки України в період (1990-1999 рр.)

Заходи	Наслідки
Іноземне фінансування за рахунок зовнішніх кредитів	Зростання зовнішньої заборгованості; фінансова нестабільність; нецільове використання коштів; політична і економічна залежність від країн кредиторів.
Орієнтація на зовнішні ринки	Сировинна спрямованість експорту; імпорт низькотехнологічної продукції; диспропорції технологічної і галузевої структури економіки під впливом зовнішнього попиту; вразливість до коливань світової кон'юнктури.
Реалізація цінових параметрів конкурентоспроможності, в т.ч. за рахунок дешевої робочої сили за рахунок дешевої сировини	низький рівень доходів населення; відсутність мотивації до підвищення продуктивності праці; міграція робочої сили; екологодеструктивний вплив на навколишнє середовище.
Лібералізація торгівлі і дерегулювання економіки	Тінізація економіки; подальше звуження місткості внутрішнього ринку

Ефект від зовнішніх зв'язків можливо отримувати лише за умови високого рівня конкурентоспроможності національної економіки та за наявності значного впливу держави на світогосподарські процеси. Попри позитивні ефекти глобалізації на кшталт передачі технологій, ресурсів та підвищення ефективності їх використання в рамках світового господарства, вплив на окремі національні господарства диференційований в

залежності від рівня розвитку і конкурентоспроможності країн, їх здатності впливати на умови зовнішньоекономічних стосунків з урахуванням національних інтересів.

Теоретики антиглобалістського спрямування вважають глобальну систему міжнародних стосунків грою з нульовою сумою, де ефект від зовнішніх зв'язків отримують, в першу чергу, розвинуті країни, нав'язуючи свої умови нееквівалентного обміну і інвестування, перерозподіляючи суспільне багатство неконкурентоспроможних націй на свою користь. Сучасні реалії підтверджують той факт, що країни технологічної периферії не мають можливості долучитися до інноваційних здобутків технологічних лідерів. Розвинуті країни панують на ринку високих технологій, при цьому дійсно високими технологіями вони переважно обмінюються між собою. Близько 90% новітніх технологій спрямовуються внутрішніми корпоративними каналами, що дає можливість максимізувати прибуток ТНК, зберігати їхнє технологічне лідерство. На противагу теорії М. Познера, в якій обґрунтовується поступове зникнення технологічного розриву між країнами внаслідок копіювання запозичених технологій, емпіричні дані доводять, що технологічний розрив продовжує залишатись досить суттєвим, а між окремими групами країн навіть зростає (див. рис.1).

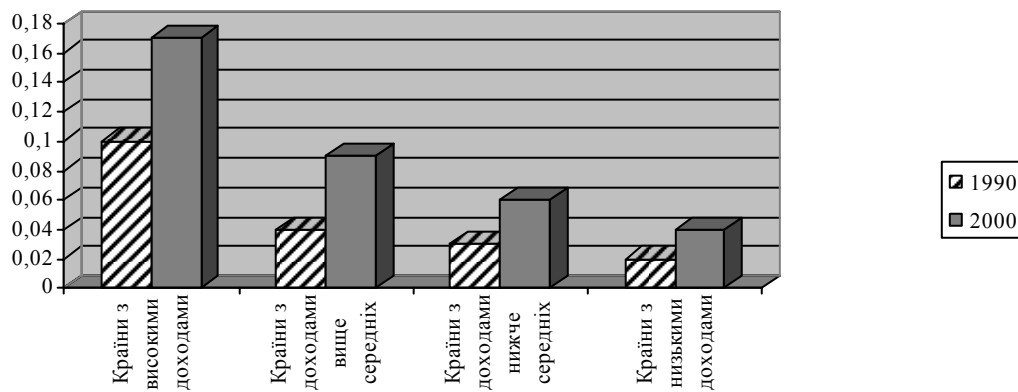


Рис. 1. Технологічний розрив між країнами з високими та низькими доходами (за Індексом технологічних досягнень)

* Джерело: [16]

Класичним поясненням консервації технологічного розриву є свідоме обмеження розвинутими країнами доступу країн-потенційних імітаторів до новітніх технологій на етапі їх впровадження і зростання [6]. Країни-інноватори, утримуючи контроль над базовими технологіями на світовому ринку за рахунок стримування дифузії технологій між країнами, забезпечують собі монопольне положення на світових ринках високотехнологічної продукції, переводячи країни з низьким рівнем доходів працевітності та екологоструктивні виробництва. На світовому ринку виділяються 7 провідних країн – технологічних лідерів (США, Японія, Фінляндія, Швеція, Великобританія, Німеччина, Корея), які контролюють 80 % ринку наукоємної продукції і займають перші позиції в рейтингу конкурентоспроможності, що підтверджує тісну кореляцію між рівнем інноваційного розвитку економіки і її місцем на світовому ринку. У той час, як у розвинених країнах світу 70 – 85 % ВВП формується за рахунок високотехнологічних виробництв, в Україні ця частка становить менше 6 %. При виробництві 0,49% світового ВВП частка наукоємної продукції України на світовому ринку становить 0,05 – 0,1 % (див. табл.2).

Таблиця 2.

Структура світового ринку високотехнологічної продукції по країнах , %

Країна	Частка світового ринку високотехнологічної продукції	Частка ВВП країни у світовому виробництві	Місце країни в рейтингу глобальної конкурентоспроможності
США	35,9	21,36	1
Японія	29,2	6,61	9
Німеччина	9,4	4,34	7
Великобританія	8,5	3,30	12
Франція	4,7	3,17	16
Китай	6,0	10,83	30
Росія	0,5	3,18	51
Україна	0,05-0,1	0,49	72

За даними: [17,18].

Неефективно використовуючи наявний виробничий і кадровий потенціал, розгалужену систему науково-дослідних закладів, які займаються фундаментальними та прикладними науковими розробками, Україна слабо представлена на світових ринках високотехнологічної продукції і, навіть, на ринках традиційних товарів з глибоким ступенем технологічної обробки. Натомість на світових ринках Україна презентована переважно в якості постачальника сировини і продукції з низьким рівнем доданої вартості. В товарній структурі експорту переважають чорні метали (34,3%), мінеральні продукти (10,5%), продукти рослинного походження низького ступеня переробки (8,3%), продукція хімічної промисловості (7,5%). Причому обсяги їх експорту за останній рік збільшились відповідно на 37,4%, 64,8%, 223%, 24,3%. Частка механічного обладнання складає 9,5%, транспортних засобів – 6,5%.

Сировинні виробництва хоча й забезпечують експортний потенціал країни, мають високий рівень капіталомісткості, відволікають значну частку паливно-енергетичних ресурсів, що імпортуються, провокують високу вразливість національної економіки до коливань світогосподарської кон'юнктури. Сировинний перекося експорту є відображенням:

- нераціональної структури економіки України, в якій переважають застарілі виробництва, сформовані ще в період індустріалізації;
- низького рівня технологічної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва і його подальшої консервації через переважне інвестування в галузі третього технологічного укладу;
- неефективної податкової системи, яка зумовлює зростання податкового навантаження в міру нарощення доданої вартості;
- слабкого захисту українських товаровиробників за кордоном і відсутності дієвої державної підтримки щодо сприяння просування високотехнологічних товарів національного виробництва на світові ринки;

Незважаючи на досить вагомий частку обробної промисловості (80,6%) в структурі економіки України, в її складі переважають виробництва з низьким ступенем переробки. Дані табл. 3 свідчать про відносно низький внесок галузей обробної промисловості в виробництво ВВП.

Таблиця 3.

Внесок секторів економіки в ВВП (%)*

Країна	Сільське господарство	Добувна промисловість	Обробна промисловість	Сфера послуг
Фінляндія	2,9	7,6	22,0	67,5
Франція	2,2	7,7	13,0	76,9
Німеччина	0,9	6,7	23,0	69,4
Італія	2,3	8,5	18,4	70,9
Японія	2,0	9,0	21,0	68,0
Латвія	4,1	9,2	12,8	73,8
Росія	5,6	20,1	17,9	56,4
Швеція	1,1	8,2	20,0	70,7
Швейцарія	1,3	8,3	20,0	70,3
США	1,0	8,0	14,0	77,0
Україна	10,9	13,3	20,5	55,3

* За даними: [17].

Підвищення ефективності структури економіки характеризується зростанням внеску сфери послуг у виробництво ВВП. Попри високий внесок сфери послуг у виробництво ВВП України (55,3%), зовнішня торгівля послугами становить порівняно невелику частку від загального торговельного обороту і залишається на рівні нижче 20%. Серед галузей сфери послуг найвищі конкурентні переваги мають транспортні послуги, зокрема транзит природного газу з Росії в Західну Європу. Нереалізованими, виходячи з наявного людського, науково-технічного та природного потенціалу, залишаються інші види транспортних послуг: морські, повітряні, залізничні перевезення. Негативною тенденцією є те, що Україна не має високого рівня конкурентоспроможності у таких галузях сфери послуг, як різні комп'ютерні, страхові, ділові, професійні та технічні послуги, туристичні та ліцензійні послуги, які активно представлені в експорті країн технологічних лідерів. Саме ці сфери послуг, зважаючи на їх важливість для народного господарства країни в цілому, мають стати об'єктом державної політики підтримки та стимулювання експорту послуг на зовнішній ринок.

Важливу інформацію щодо впливу зовнішньої торгівлі на економічний розвиток країни дає аналіз умов торгівлі через співвідношення експортних і імпортних цін. В структурі українського експорту переважає продукція з низьким ступенем обробки, ціни на яку порівняно нижчі, ніж на технологічний імпорт, в якому існує нагальна потреба через неможливість проведення заміни зношених основних фондів реального сектору на власній технологічній основі. За роки незалежності ціни українського експорту зросли майже в 4,5 рази в той час як ціни на імпорту продукцію – в 6 разів [19; с.359]. Останні негативні тенденції ціноутворення на світових ринках, що характеризуються падінням світових цін на метали та зростанням цін на енергоносії, зумовили від'ємне сальдо у торгівлі товарами на рівні 18531942,9 тис. дол. США. Зазначені негативні чинники у зовнішній торгівлі в поєднанні з неадекватними протекціоністськими заходами щодо регулювання ЗЕД формують від'ємне сальдо торговельного балансу, провокують низку негативних ланцюгових реакцій в економіці: накопичення зовнішнього державного і корпоративного боргу, стрімку девальвацію національної валюти, інфляційні процеси, вимушено неефективну структуру експорту, звуження ємності внутрішнього ринку, зростання безробіття, вимушену міграцію робочої сили і утворюють реальну загрозу

збіднюючого економічного зростання, внаслідок випереджання індексу цін імпорту над експортними цінами.

Стратегічним напрямом запобігання негативним тенденціям експортної спеціалізації країни є нарощення експортного потенціалу за рахунок підвищення конкурентоспроможності національного машинобудування, забезпечення випереджаючих темпів випуску існуючого асортименту наукоємної продукції, створення нових конкурентоспроможних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва на основі впровадження енерго- і матеріалозберігаючих технологій.

Основними напрямами стратегії інтеграції України до світового ринку має стати:

- структурна перебудова економіки на основі прискореного розвитку високотехнологічних галузей та наукоємної продукції;
- в умовах обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів, залучення закордонних інвестицій та допомоги, при ефективному їх використанні та спрямовуванні на модернізацію пріоритетних галузей національної економіки, які б забезпечили вихід українських експортерів на світові технологічні ринки;
- проведення тактики “експортного прориву”, яка передбачає, в умовах обмеженості ресурсів, нарощування експорту невеликої групи конкурентоспроможних товарів;
- диверсифікація товарної структури на користь експорту товарів з високим вмістом доданої вартості та низькою імпортоємністю, оскільки саме вони справляють найбільший вплив на динаміку ВВП і мають нижчу еластичність до коливань світогосподарської кон’юнктури;
- реалізація наявного транзитного потенціалу з урахуванням наявних газотранспортних магістралей, транзитних коридорів міжнародного значення, розгалуженої залізничної інфраструктури;
- удосконалення структури імпорту, надання переваги технологічному та такому, що стимулював би інноваційні процеси в країні;
- покращення стану платіжного балансу, скорочення некритичного імпорту товарів та розвиток імпортозамінюваних виробництв;
- при стратегічно привабливому європейському інтеграційному напрямку, в поточному моменті необхідно сприяти подальшому розвитку коопераційних зв’язків на Сході та традиційних зв’язків з Росією та країнами СНД, оскільки в даній схемі кооперації Україна має відносно високий вплив на умови торгівлі.

Таким чином, попри позитивні ефекти, які чинить глобалізація на світогосподарський розвиток, інтеграції країн з середнім та низьким рівнем розвитку у світовий економічний простір має передувати етап якісного і кількісного вдосконалення національної економічної системи на основі підвищення ефективності використання наявних ресурсів, інвестицій, технологій, якісних структурних зрушень в економіці, формування конкурентного середовища і конкурентоспроможності національних виробників на внутрішніх ринках. В міру здійснення комплексу заходів щодо приведення різних сфер суспільного життя країни до рівня стандартів розвинутих країн, вона зможе з часом органічно вписатися в світові економічні структури.

Проміжним етапом для глобальної інтеграції країн у світогосподарський простір є участь країн у регіональних виробничих системах з порівняно однаковими стартовими умовами та рівнем розвитку, які дозволяють: наростити потенціал виробництва за рахунок взаємної торгівлі між країнами, що інтегруються, розбудови регіональної інфраструктури, формування сприятливого інвестиційного середовища, розширення ємності ринків товарів, капіталів, праці, преференційного доступу до світових ринків в рамках регіональних утворень; сформувати систему ефективного захисту національних

виробників на зовнішніх ринках; адаптувати норми національного законодавства до прийнятих у світовій практиці стандартів; накопичити спеціальні знання і досвід роботи в сфері регулювання ЗЕД; підвищити власний статус в системі міжнародних рейтингових оцінок і довіру з боку іноземних інвесторів та кредиторів.

Необхідними факторами забезпечення позитивних наслідків залучення економіки України до світогосподарських процесів, формування сприятливих умов впливу зовнішньоекономічної діяльності на прогресивні структурні зрушення разом із збереженням господарського збалансування та рівноваги внутрішнього ринку є: зміна товарної структури експорту в бік високотехнологічних, наукоємних товарів; географічна диверсифікація експорту; підвищення конкурентоспроможності національної продукції, насамперед машинобудівної галузі, за ціновими та якісними параметрами; забезпечення стабільного макроекономічного, інституційного і політичного середовища; створення привабливого інвестиційного клімату; формування дієвого механізму захисту і підтримки національних виробників на зовнішніх ринках з метою недопущення елементів обмежувальної ділової практики та сприяння входження України на перспективні ємні ринки.

Література

1. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер. с англ. – К.: Port-Royal, 2001. – С. 13–14.
2. Krugman P.R. International Trade and Income Distribution: a Reconsideration. NBER Working paper series, Working paper № 356, June 1979. – P. 22.
3. Лист Ф. Национальная система политической экономии, 1841 // 25 ключевых книг по экономике. – Изд-во «Урал-LTD», 1999. – С.155–174, 243.
4. Брентано Л. Этика и народное хозяйство в истории. – СПб., 1906.
5. Pozner Michael V. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers – P. 11–37.
6. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics, 80: 190-207.
7. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. В.Д. Щетинина.–М.:МО,1993.– 896 с.
8. Enright M.J. The geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Edited by E. Dirven, J. Groenewegen and S. van Hoof. Utrecht, 1993. – P. 87–102.
9. Danning J. H. International Production and the Multinational Enterprise. L.: George Allen &Unwin, 1981. – 440 p.
10. Danning J. H. The Globalization of Business: the Challenge of the 1990s. – N.Y.: Routledge, 1993. – 467 p.
11. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004.– 275 с.
12. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Антонюк Л.Л. та ін. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Монографія . У 2т.- К.: КНЕУ, 2006.
13. Жаліло Я.А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В., Давиденко С.В., Комаров В.А. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: монографія / Національний ін-т стратегічних досліджень / За ред. Я. А. Жаліла).– К. : Знання України, 2005.– 387с.
14. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т./За ред. В.М.Гейця, В.П.Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. –К.:Фенікс, 2007.
15. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К.: Знання, 2007.– 670 с.
16. Andrew Burns. Bridging the Technology Divide. Based on World Bank, Global Economic Prospects 2008. // Finance and Development. A Quarterly publication of the International Monetary Fund – June 2008, Volume 45, Number 2. PP. 44–45. – www.imf.org/fandd
17. The Global Competitiveness Report 2008–2009. Word Economic Forum.
18. Абдулов А.Н., Кулыкин А.Н. Власть, наука, общество. – М.: ИО-ИОН РАН, 1994. – С.39-45.
19. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: ІЕП; Фенікс, 2003.– 1008 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.. Петковою Л.О. 27.04.09*

*Надійшло до редакції
11.04.09*

УДК 658.62

Wójcik D., Hetmańczuk A.

**WORLD ECONOMIC RECESSION VS. LABOUR MARKET
GLOBALIZATION**

Стаття присвячена оцінці впливу глобалізації і світової кризи на розвиток польської економіки. Визначено тенденції розвитку ринку праці в країнах Європейської спільноти. Проаналізовано роль держави у регулюванні процесів економічної взаємодії. Розглянуто моделі глобалізації на основі утворення регіональних об'єднань. Запропоновано рекомендації для адаптації польського ринку праці до нових економічних умов.

The paper is dealt with evaluation of labour market globalization and global economic recession impacts on Polish economic growth. Trends of labour market changes in EU countries are determined. The role of the government in regulation of economic interactions processes is analyzed. The paper also considers models of globalization on the basis of developing regional systems. Some guidelines are proposed to adapt Polish labour market to new economic conditions.

The labour market is an area a series of interdisciplinary factors interact. Its specificity is strengthened by uniqueness of subjects which are present in this market. Human resources, people in an economically productive age who are able and ready to start work on typical conditions occurring in the economy – professionally active people are analysed from many perspectives as well as in numerous contexts. Phenomena of supply and demand for the labour force in the labour markets are subject to reflections of economics, sociology, psychology and many other sciences which deal with this complex matter. At present, additionally attention is drawn to a new cognitive challenge in the labour market. Globalization is the name of this challenge. This paper is to cast light on the notion of labour market globalization, opportunities and threats related, developing a new structure of subjects of the labour market as well as to show interdependency between globalization and the labour market in view of the world economic recession.

It is not easy to answer the question of what globalization is. There are many concepts concerning defining this process. Generally, globalization is considered to lead to unification of the world as such, mutually connected economic elements and common culture. It touches almost all fields of life beginning with the way we dress, the way we spend free time, the way we eat, the bearing through cultural development finishing with political, economic issues. Globalization signs are reflected in social change processes happening on the large scale leading to establishing mutual bonds and interdependencies between different parts of the world. Antony Giddens, a distinguished contemporary British sociologist when characterizing globalization said that „more often and to a larger extent we are living in one world which means that individuals, groups and nations are more strongly dependent on each other”. Grzegorz Kołodko in his intriguing work entitled „Wandering world” gave the following definition of globalization „Globalization is a movement towards limiting and lifting natural, physical barriers which results in fewer things “over hill, over dale” and more things within arm’s reach. Technical progress plays a special role here. It is not sufficient, unless a second condition is fulfilled – lifting political barriers created by Man. Thus globalization is a historical and spontaneous process of liberalization and accompanying integration, so far being apart and loosely connected with markets of goods, capital and delayed and to a lesser extent – labour force, technology and information into one interdependent world market. Three words are crucial here: liberalization, integration and interdependency and additionally two words are important: historical and

spontaneous". We can add words of the Nobel Prize winner in economy in 2001 Joseph E. Stiglitz who stated that globalization 'is a tighter integration of countries in the world caused by a large reduction of transport and telecommunication costs as well as lifting artificial barriers in the flow of goods, services, capital, knowledge and to a lesser extent people moving from a country to a country. Globalization was accompanied by creation of new institutions which next to existing ones began business activities crossing borders of countries". Thus 'globalization is understood to be a growing interdependency of societies and places resulting from progress in transport, communication and information technologies which cause a political, economic and cultural convergence. It enhances an ability of nations and people to exert a mutual influence on each other leading to disappearance of a problem of distance in mutual relations. Globalization is a growing world integration happening through commerce, financial streams and knowledge. Globalization narrowly examined means convergence of prices, products and wages, interest rates and profits. From an economic point of view globalization can be defined as a process of creating a unified market of goods, services and production factors comprising all countries in the world. An extent to which economy is subject to globalization depends on the scale of movement of people in both directions, intensity of international commerce, an increase in capital flows as well as development of financial markets integration. System convergence becomes a natural consequence of the globalization process'. When characterizing the globalization process we can differentiate levels of its counteraction. In this approach it is important to differentiate globalization of economy, globalization of markets and sectors. Markets and sectors constitute two sides of an economic system of exchange. Sectors secure supply, markets secure demand. Each of these forms has different consequences for different aspects of operation strategies of subjects. It is important to understand connections between global sectors and markets as characteristics of a sector and a market will have an influence on the specificity of a global and transnational strategy. When serving global markets, a company has to be sensitive to similarities and differences in consumers' needs as well as increasing complexity of customers' demands. A global sector can serve fragmented markets by offering products and services adjusted to local requirements. However in most cases global sectors serve markets which by themselves are becoming more global.

While having an impact on the employment area, globalization influences a series of transformations on the world's and macroeconomic scale, as well as in reference to organizations and management of individual market units. It also causes many changes to individuals. Taking into account the afore mentioned positive and negative aspects of economy becoming worldwide, one may look at globalization from the point of view of opportunities and threats, possibilities and dangers or economic recessions as well as ways of handling them using globalization mechanisms. As U. Beck, a German sociologist aptly put it that a contemporary globalized society became 'the society of risk'. Referring to this concept one can notice that globalization influences the lack of employment security causing a feeling of living under circumstances of risk related to social security on the individual level or on the communities' level. Transformations happening in the global labour market force verification of a notion of security in the employment area. "Security in today's labour market is not an issue of keeping a job for life (...) security is connected with building and maintaining people's abilities to earn a living and develop a labour market. It is related to a fair pay, as access to life long learning, working conditions, protection against discrimination or unfair dismissal, support in case of losing a job and the right to keep social titles when changing a job.

U. Beck's words may be recognised as prophetic referring to events happening in the world economy in 2008 and beginning of a global recession. 2008 will be remembered for a long time as a period of a world economic recession which in the opinion of many analysts became as

dramatic as the recession of 20s and 30s of 19th century. It is rooted in the area of finances, banking as well as less important psychological and ethical factors including an essential role of irresponsible media. This recession influences units operating in the global labour market both in terms of supply and demand for work. Most clearly consequences of the recession can be observed in forecasts concerning the unemployment rate in 2009 (see figure 1).

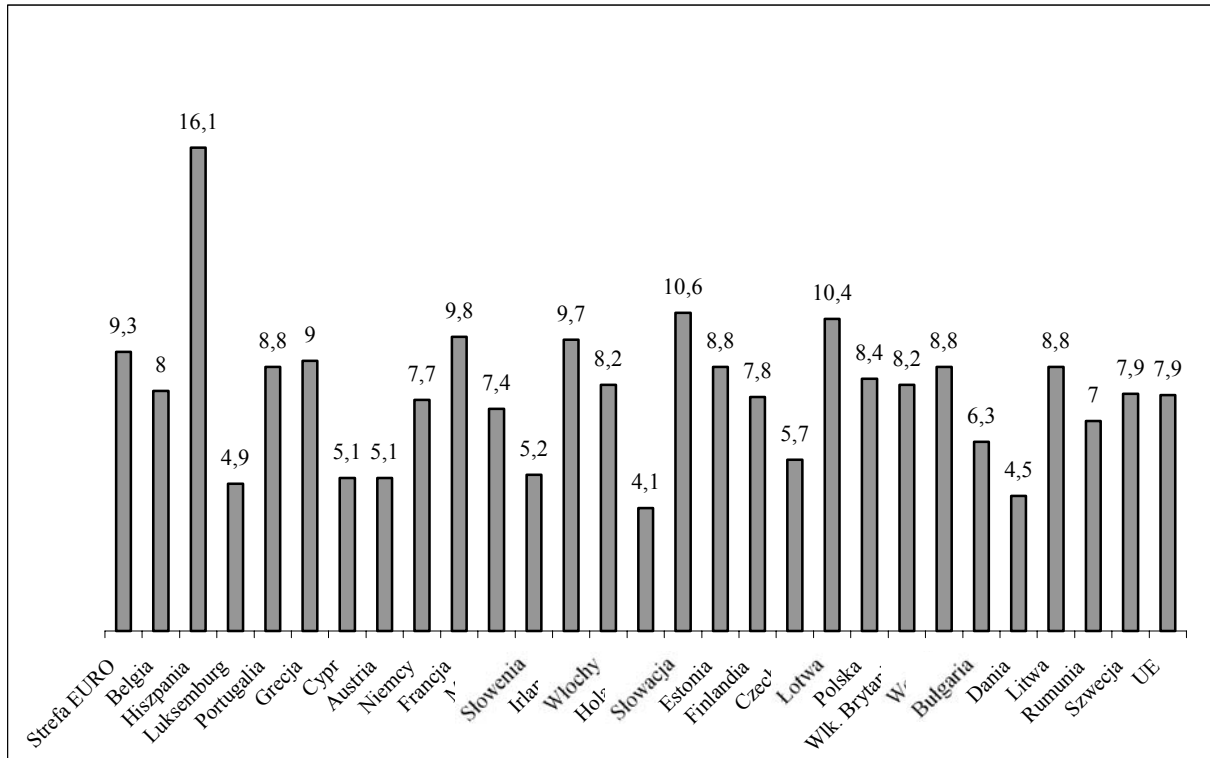


Figure 1. Forecast level of unemployment rate at the end of 2009

Source; European Commission

According to analysts of the European Commission the impact of the world recession is strongly felt by EU labour markets. The forecast end 2008 unemployment level showed an increase of the number of the unemployed in the entire EU by 3.5 ml which was caused by the economic recession at the level -1.8% . Similar processes will be observed in other regions of the world. In view of these events many economists even announce ‘the end of capitalism’ in the present form. When characterizing this process one may refer to P. Petklin’s analysis. He has noticed that as despotisms, dictatorships, feudal systems or communism collapsed similarly liberal capitalism rooted in democracy is coming to an end. The end has already been mentioned by Joseph E. Stiglitz, Jeffrey Sachs or the creator of World Systems Theory Immanuel Wallerstein. I. Wallerstein thinks that we are observing from the inside the end of well known capitalism transforming into a new, fairer social form. What is more, for the last 500 years the policy of the western world has been based on winning new areas in order to find new employees and raw materials and new markets. In the beginning of 21st century possibilities of expansion finished and poor, peripheral countries began to demand an equal access to benefits from the commercial exchange and a fair distribution of resources. Rich countries from the North, especially the United States opposed trying to maintain the position of a hegemonic leader which may cause more intense conflicts. The end of capitalism is to result not from a revolution but from objective changes consisting in decreasing a pool of cheap labour force living in

agricultural areas, democratizing life so that workers will expect a fair pay and security for the old age, access to the health care and education for children, a crisis of the state and a growth of anti-state tendencies which may endanger monopolies and the environment pollution. According to I. Wallerstein, 16th century which spanned from 1450 to 1650 was crucial to the contemporary world system. That period decided about the shape of the contemporary world and first of all about a victory of the current form of capitalism, domination of European cultures including business culture as well as location of centres and peripheries. I. Wallerstein started from a 20th century discussion about the creation of capitalism in Europe. Two views clashed according to which external factors had a decisive importance to the current situation – first of all production factors or globalization of the world and a necessity of evaluation of economic development through the eyes of entire economy based on the flow of goods and services. In I. Wallerstein's world systems economic structures are based on the flow of production means, crossing national borders and joining it together. Based on them central areas are created which gain more due to unequal exchange as well as peripheral areas which export the labour force and raw materials. In the world system economic cycles occur which painfully affect economies. In favourable circumstances an economically dominant country gains a hegemonic position which is a guarantor and a stabilizer of an international economic order. The hegemonic leader is interested in promoting a free market and open borders thank to which he maximizes his profits. According to some economists and politicians the capitalist hegemony turned out very dangerous. A financial crisis in USA turned out to be not only a financial crisis but an economic recession and which is most important a recession affecting the entire world. Comments are made that capitalism can survive only on condition that it will be controlled by the state. The role of the state is to change from a guardian of an economic system into a scrupulous controller and a participant of economic events. First symptoms of such a strong presence of the state in the economy have been forced by financial institutions which so far voted in favour of entire economic freedom. Big banks' requests for support from particular governments and central banks as well as some countries' decisions on taking over a controlling interest in financial institutions may signify a first subtle change to the old system controlling the economic world. It turned out that the confidence in self-control of a global free market could be mistaken and has led to current difficulties and an economic slow down on the global scale comparable to the one from 1929. The recession of the first decade of 21st century will most painfully affect countries which had no great chances of existing in the global economy based on free market principles. International commerce could equalize differences in economies of the South and the North. However a question arises whether World Trade Organization and OECD should go for a full liberalization of international markets or should look for forms of controlling this market. According to Stiglitz it is necessary to analyze principles of managing international trade once again. First of all whether the poor South is not prepared for the market struggle for its position. He also thinks that, true or not, developing countries could gain more for themselves and that many of their problems are only marginally connected to limited access to foreign markets but this is not a justification for the system of international trade which is making life difficult for developing countries. In J. Stiglitz's words there are also doubts whether capitalism in its pure form is not an unfair system. A regulated form of a free market could be a better solution and would secure the world with a possibility of avoiding such a big recession. In accordance with a suggestion made by J. Stiglitz the richest countries would open their markets for poorer countries and these in turn would do the same for less developed countries. The conclusion is that capitalism would have to be controlled by international restrictions which would question the notion of the free market.

Neoliberalism favouring internal regulations, the strongest states policy aiming at increasing their wealth, barriers in international trade has collapsed. The world economy will have to find a new political and economic form even if the farewell to capitalism is painful as for the last 30 years words like 'free market' and 'good' were identical. The thing is not only in the approach to international trade but also in the look at the inside of particular economies where the former financial system seemed perfect and the only one. That is why most governments avoided reforming or introducing innovations in the financial sector. Under circumstances of a global recession it is necessary to test other forms of a financial system, new principles of functioning, rebuilding the entire finances structure, previously independent though in view of markets' collapse asking for the state's intervention. We can also claim that similar tendencies have to appear in the global labour market..

The problem which has been signalled by this paper, namely the influence of globalization on the labour market and units functioning there also has an immense importance to the Polish economy. We can refer to M. Księżyk who summing up his deliberations concerning the influence of globalization on the labour market including Poland draws the following conclusions:

1. A growing globalization process results in problems difficult to solve such as difficulties in the labour market. The way it has been carried out so far, according to many leading economists, does not help poor countries and requires changes. J. Stiglitz's statement is significant here 'I have seen with my own eyes how destructive the influence of globalization can be for developing countries, especially for the poorest ones. I am convinced that globalization – lifting barriers hindering the free trade and a tighter economic integration on the international scale- can be a force enhancing the good and potentially it may improve the situation of all people in the world, the poor in particular. I also think that if we want it to happen, we should think over thoroughly the way it is carried out'.

2. Poland's passive attitude to globalization processes during economic transformations as well as ignoring the creation of the national capital leads to high unemployment, lowering the lifestyle of inhabitants and increasing poverty.

3. In order to limit a risk of increasing unemployment investments in human capital and in creating new jobs are necessary. Bank loans and undistributed profits of companies should be a basic source of investments.

Following other EU countries Poland should use a system of investment incentives as well as tax burdens on equal basis for national and foreign investors in order to create new jobs.

4. Poland should attach significance to multiplying the national capital and allocating it in Poland in order to create new jobs. Similarly to other countries of market economy, Poland should finance from the state budget future incomes as at present a mere market process is not able to solve the problem of unemployment. It is happening in all countries with free economy also in the States which are a socio-capitalist country the same as the EU countries.

5. As EU countries do not have one programme concerning the employment and counteracting unemployment policy Poland also has to solve these problems by means of its own, appropriate programmes creating new jobs. When preparing and implementing such programmes one has to remember that at present in the EU countries the problem of unemployment is not left to be solved solely by the market.

When looking for the answer to the question: how and which direction the globalization process will go, what consequences for economic systems it will bring on the global and regional scale, or for such countries like Poland both in terms of the entire country or a labour market we can refer to Grzegorz Kołodkos thoughts. He claims that integration processes may proceed according to three options: 1) a mere antidote to globalization assuming that it cannot be

avoided but it can be weakened and slowed down, accelerate and strengthen regional systems. 2) an alternative to globalization assuming that globalization must be blocked in order to strengthen the position of countries grouped regionally. 3) a vehicle to further globalization treating regional integration processes as a comparatively safe and comfortable way of continuing globalization which will proceed more reasonably this way gradually limiting the scope of global irrationality. It requires a more coordinated control of economic processes on the world scale. In this option however we cannot talk about a 'transnational' scale but 'transregional'. There will be more subjects which will have to coordinate their decisions and actions thus efficiency should be greater. Is this economic event of the beginning of 21st century, a global recession, the first big one on the global scale affecting all world countries the beginning of transformations which will change principles of functioning of societies and economies and principles of functioning of subjects in the global labour market?

Literature

1. Giddens A., *Socjologia*, PWN Warsaw 2004, p. 74.
2. Kołodko G., *Wędrujący świat*, Prószyński i Sp., Warsaw 2008, p. 98.
3. Stiglitz J.E., *Globalizacja*, PWN, Warsaw 2004, p. 26.
4. Hetmańczyk A., Sucholiński A., *Nowe wyzwania dla polityki monetarnej w warunkach globalizacji*, Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, Wyd. WSB Poznań 2008, ps. 50-51;
5. Stonenhouse G. i inni, *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Wydawnictwo Felberg SJA, Warsaw 2001, p.23-24.
6. Beck U., *Spółeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, tłum. St. Cieśla, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warsaw 2002;
7. Praca, Praca, Praca. Tworzenie nowych miejsc pracy w Europie, raport Grupy Roboczej ds. Zatrudnienia, cyt. za Szymańska A., *Kierunki przemian współczesnego rynku pracy w warunkach globalizacji*, (w:) Kołosowska B., Prewysz-Kwinto P., (red.) *Gospodarka i finanse w warunkach globalizacji*, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu, Toruń 2008, p. 219-20;
8. Petklin P., *Koniec kapitalizmu?* Gazeta Bankowa, wydanie z dnia 19.01.2009.
9. Szerz. zob. np. Wallerstein I., *Koniec świata jaki znamy*, Wyd. Scholar, Warszawa 2004; Księżyk M., *Globalizacja a rynek pracy z uwzględnieniem Polski*, www.univ.rzeszow.pl/ekonomia.
10. Szerz. Stiglitz J.E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004 lub Petklin P., *Koniec kapitalizmu?* Gazeta Bankowa, wydanie z dnia 19.01.2009.
11. Księżyk M., *Globalizacja a rynek pracy z uwzględnieniem Polski*, www.univ.rzeszow.pl/ekonomia.
12. Por. Kołodko G., *op.cit.*, s. 348-349.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Форлічем III. 15.05.09

Надійшла до редакції
07.05.09

УДК 330.837:351.863

Литвиненко Н.І.

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА СУСПІЛЬСТВА
ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ**

У статті розглядається взаємозв'язок між інституціональною структурою суспільства та економічною безпекою держави. Виділено інститути, які мають найбільший вплив на економічну безпеку держави.

The article is concerned with institutional structure and economic state security and its correlation. It focus on institutes that it have potent influence on economic state security.

Поняття економічної безпеки держави, у нашому розумінні, в першу чергу, пов'язано із станом економіки. Ми звикли оцінювати її через систему визначених економічних показників: рівень життя; ВВП; темпи інфляції; процент безробіття; бюджетний дефіцит; рівень оподаткування; розміри державного боргу; масштаби тіньового сектору; інтегрованість до світової економіки та інші. Питання економічної безпеки є актуальною проблемою існування країни незалежно від її рівня економічного розвитку. Трансформація нашого суспільства вимагає значної уваги до нього не тільки з практичного боку. Побудова адекватної стратегії економічної безпеки держави вимагає в першу чергу теоретичного обґрунтування її концепції. На наш погляд, концепція економічної безпеки України має розроблятися з урахуванням впливу інституціональної структури суспільства на економіку держави.

Слід зазначити, що у 1997 році була прийнята Концепція національної безпеки України в межах якої розглядалося питання економічної безпеки. Але в зазначеному документі наведено лише перелік економічних загроз. Питання виникнення і усунення цих загроз не розглядається.

Проблема взаємозв'язку інституціональної структури суспільства з ефективним і безпечним його розвитком є одною із провідних тем інституціонального аналізу. Так відомий економіст Д.Норт розглядав вплив інститутів на ефективність функціонування економіки через призму витрат обміну і виробництва. У своїх працях він відмічав, що інститути визначають можливості суспільства [1]. Зв'язок між інституціональним середовищем і безпекою держави досліджували Дж. Бьюкенен та Дж. Гелбрейт [2,3]. Значний внесок у дослідження впливу інституціональної структури на різні аспекти економічної безпеки у транзитивних економіках внесли російські вчені С.Кірдіна, Р. Нурєєв, О.Олейник, Р. Капелюшников, В.Радаєв, В.Тамбовцев [4-7]. В Україні цю проблему вивчають такі вчені, як В.Гаєц, О.Гриценко, С.Архіреєв, В. Лагутін, В.Рибалкін, І.Лазня [7,8].

Мета даної статті – дослідження впливу інституціональної структури суспільства на економічну безпеку країни.

Оскільки інституціональна структура суспільства є багаторівневою та складною системою нами виділено макроінститути та їх складові інститути, які мають найбільшу вагу, на наш погляд, у дослідженні. Згідно з проведенням аналізом, ми вважаємо, що економічна безпека України безпосередньо пов'язана з такими системоутворюючими макроінститутами, як економіка, право і політика. Крім того, нами виділено базові інститути і норми у межах означених макроінститутів, які приведено у табл. 1.

Таблиця 1

Сучасна інституціональна структура України

Найменування макроінституту	Найменування інституту, складової частини макроінституту
Економіка	Власність
	«Конституція ринку»
Право	Соціально-економічні права
	Громадянські права
Політика	Домінуюча ідеологія
	Державне управління

На наш погляд, аналіз впливу на економічну безпеку необхідно починати з інституту власності. Оскільки цей інститут є одним із основних індикаторів типу економічної системи, яка домінує у даній країні.

Сьогодні в Україні, як зрештою і на всьому пострадянському просторі, функціонує два інститути власності – інститут приватної власності та інститут влада-власність. Досить цікавим є розподіл сфер дії цих інститутів. Так інститут приватної власності охоплює малий та середній бізнес, який утворюється на основі індивідуальної власності та невеликої комунальної. Базуванням інституту влада-власність є великий бізнес, який було утворено на основі великих підприємств загальнонародної власності. Якщо про інститут приватної власності ми можемо стверджувати, що він сприяє зростанню добробуту населення та інших економічних показників. Тім самим він зміцнює економічну безпеку країни. В той час, влада-власність значною мірою підриває економічну безпеку України. При цьому втрати, які завдає цей інститут можливо розподілити на декілька видів:

1) втрати, які носять якісний характер;

2) втрати, яким можливо дати кількісну оцінку через систему економічних показників.

До першої категорії втрат відноситься відсутність широкого кола свідомих власників як результат концентрації великих підприємств у руках обмеженого кола високих чиновників. Це в свою чергу значно уповільнює розвиток ринку цінних паперів. По-друге, формування великого українського капіталу відбулося у результаті перерозподілу накопиченого капіталу за часів СРСР. Слід відзначити, що у провідних країнах нагромадження великого капіталу відбувалося шляхом створення доданої вартості, що збільшувало сукупний капітал даної країни. Таким чином, в Україні обмежене коло осіб отримало значні статки, при тому, що більша частина населення нашої держави опинилася на межі бідності. По-третіх, оскільки реалізація повноважень власності, у межах дії інституту влада-власність, відбувається у формі служби, то цілком відсутні стимули для інноваційного інвестування і здійснення розширеного відтворення. Крім того, такий тип реалізації повноважень є безпосередньо причиною втечі капіталу із країни [4,8].

До другої категорії втрат можливо віднести моральний та фізичний знос основного капіталу, яки у середньому складав 60% у 2008 році. Вітчизняні підприємства використовують застарілі технології і техніку, що призводить до перевитрат ресурсів і веде до техногенних катастроф. Яскравими прикладами можуть слугувати такі галузі, як теплопостачання, хімічна.

Ще одною важливою ланкою макроінститута економіка є так звана «конституція ринку». Існує сукупність базових норм, що забезпечує розбудову інституціональної структури ринкової економіки. До цієї сукупності входить 6 норм [6].

Нами проведено порівняльний аналіз «конституції ринку», що належать до ідеального типу з сукупністю норм, які функціонують в Україні (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика «конституції ринку»

Норми, що складають ідеальний тип	Норми, що функціонують в Україні
Складний утилітаризм	Простий утилітаризм
Цілераціональна дія	Цілераціональна дія в межах простого утилітаризму
Деперсоніфікована довіра	Персоніфікована довіра
Емпатія	Обмежена емпатія
Свобода у позитивному сенсі	Обмежена свобода
Легалізм	Проголошуваний легалізм

Примітка. Таблиця складена за даними [4,9]

Як видно із табл. 2 сукупності, що порівнюються мають значні якісні розбіжності. Визначимо, які загрози економічній безпеці країни можуть складати норми, що не відповідають «конституції ринку» ідеального типу.

На сьогодні у нашому суспільстві привалює норма простого утилітаризму, за якої індивід орієнтується на максимізацію своєї корисності поза зв'язком із своєю продуктивністю. В той час, як складний утилітаризм передбачає відповідність між двома цими показниками. Сукупне функціонування інституту влада-власність і норми простого утилітаризму призводить до укріплення інституту корупція і розширення його сфери впливу у нашому суспільстві. Крім того, ця норма виправдовує використання підприємства як джерела власного збагачення і є причиною значного масштабу тіньового ринку. За даними експертних оцінок, в нашій країні тіньовий сектор складає близько 50%. Що в свою чергу спричиняє неадекватну побудову бюджету. Слід відзначити, що перехід від простого до розширеного відтворення відбувається в рамках утилітаризму. Домінування норми простого утилітаризму і функціонування інституту влада-власність значно обмежує можливості ефективного розвитку економіки.

Цілераціональна дія на перший погляд норми ідентичні, але вона безпосередньо пов'язана і діє в межах норми утилітаризм. Отже, в Україні в більшості випадків цілі і дії орієнтовані виключно на максимізацію особистої користі.

Деперсоніфікована довіра. Нажаль, більшість угод в Україні укладається не виходячи за коло знайомих, тобто угоди в нашій країні укладаються за нормами персоніфікованої довіри. Це збільшує трансакційні витрати і обмежує коло потенційних партнерів, що в свою чергу веде до зростання альтернативних витрат, які пов'язані із періодичною втратою вигоди і недостатньо ефективним розподілом ресурсів. Ця норма склалася під впливом сучасних подій та норм, що існували за часів СРСР. За радянських часів норма довіри існувала у двох формах: довіра до держави і довіра, яка обмежувалася колом родини та добре знайомих людей. Досить відомі події (фінансові піраміди початку і середини 90-х років), які відбувалися практично на всій пострадянській території призвели до втрати першої форми довіри. Сьогодні ми можемо говорити про практично повну втрату громадянами довіри до уряду України, більшості господарюючих суб'єктів,

зокрема фінансових посередників. Таким чином, ми можемо спостерігати розвиток норми за неоптимальним шляхом.

Емпатія тісно пов'язана з попередніми трьома нормами. При пануванні простого утилітаризму і персоніфікованої довіри майже відсутні бажані ставити себе на місце іншої особистості, зрозуміти та передбачити її дії. Це породжує егоїзм в діях і відносини будуються не виходячи за межі вузького кола осіб за принципами обмеженого обміну – ти мені, я тобі. Отже, обмеженість емпатії обумовлена діючими нормами у нашому суспільстві.

Свобода – це доволі складна норма, яка має суттєвий вплив на формування і розвиток інституціональної структури в цілому, є важливим індикатором розвитку громадянського суспільства та його стабільності. Ми розглянемо одну із її складових – економічну свободу і її вплив на розвиток нашого суспільства. Структура сукупних витрат домогосподарств може бути непрямою оцінкою рівня економічної свободи. Так у 2007 р. 51,6% від сукупних витрат домогосподарств спрямовувалося на харчування. Це при тому, що в Чехії та Польщі рівень цих витрат близький до 30%, у Німеччині – 16,2 %, Франції – 13,8%. Таким чином, сьогодні більшість населення вимушена опікуватися лише задоволенням фізіологічних потреб, необхідних для виживання. Нагадаємо, що ці потреби у ієрархії потреб за А. Маслоу заходяться у підвалинах піраміди. А це означає, що наші громадяни заклопотані виживанням і не здатні реалізувати свій творчий потенціал та розвиватися як особистості. В цілому це суттєво обмежує можливості розвитку економіки України інноваційним шляхом. У свою чергу технологічне відставання значно послаблює економічну безпеку України і ставить її у залежність від інших країн.

Функціонування норми легалізм тісно пов'язано з попередніми нормами і є головною передумовою виходу персоніфікованої довіри та простого утилітаризму за локальні рамки. Існування норми легалізму в нашому суспільстві досить проблематичне питання. Сьогодні, з точки зору незалежних експертів ми маємо сукупність нормативно-правових актів, в яких закріплено найбільш прогресивні норми громадянського суспільства і добре відпрацьований судовий механізм. Але на противагу цьому є досить чисельна і розгалужена примусова машина, яка вражена корупцією і значні масштаби не правових дій з боку всіх гілок влади. Як результат, поведінка наших громадян у більшості випадків носить опортуністичний характер. Прикладом такої поведінки є розповсюджена норма ухилення від податків. Обмеженість дії цієї норми в нашому суспільстві призводить до значних проблем із захистом прав власності. Криза довіри до держави разом із нормою проголошуваний легалізм загрожує посиленням опортуністичної поведінки громадян.

Слід зазначити, що норма легалізм є одним із основних елементів, які пов'язують між собою окремі складові у цілісну структуру. Функціонування норми проголошуваний легалізм ставить під сумнів ефективний розвиток макроінститутів право і політика в Україні. Сьогодні, постійні порушення прав громадян є типовою поведінкою владних структур. Ці порушення стали настільки рутинними, що більшість наших громадян навіть не усвідомлюють цей факт, або віддають перевагу мовчки погоджуватися з цим. Так у зв'язку з економічною кризою з'явилися «інноваційні» технології у сфері порушення соціально-економічних прав найманих робітників. Одним із прикладів може слугувати «ноу-хау» українських банків. Вони примушують робітників писати заяви на відпуску без збереження зарплатні. При цьому ці дні персонал знаходиться на робочих місцях і виконує свої безпосередні функції. На перший погляд, в дійсності так і є, банки отримують реальну економію фонду заробітної плати, економію на внесках до обов'язкових соціальних фондів. Але ми впевнені, що ніхто із топ менеджерів банку не ставив собі питання, як у майбутньому будуть відноситися до банку його працівники.

Можливо говорити із впевненістю про посилення опортуністичної поведінки персоналу. Як вона буде виявлятися – існує багато варіантів: від механічного виконання своєї роботи без елементів творчості до промислового шпигунства, який загрожує економічній безпеці банку.

У межах макроінституту політика розглянемо елемент державна влада. Відзначимо, що якраз ця організація повинна розробляти концепції економічної політики і безпеки держави. Але, нажаль, сьогодні, вона не достатньо якісно виконує свої функції. Одна із причин – домінування у нашому суспільстві норм, які виправдовують особисте збагачення за рахунок інших осіб. Переважною поведінкою цієї організації є рентоорієнтована. Можемо спостерігати, що абсолютно усі структури державної влади вражені корупцією значних масштабів.

Другий інститут, який ми виділили у межах макроінституту політика – домінуюча ідеологія. На перший погляд цей інститут не має безпосереднього відношення до економічної безпеки держави. Але аналіз принципів економічної безпеки провідних держав свідчить, що вони розроблені у межах ідеології, яка домінує у конкретній державі. Крім того, національний устрій і основні корпоративні принципи побудовані на основі домінуючої ідеології (табл. 3).

Таблиця 3

Національний устрій та корпоративні принципи (основи)

	США	Німеччина	Японія	Україна
Домінуюча ідеологія	Вільнопідприємницький лібералізм	Соціальне партнерство	Технонаціоналізм	На сьогоднішній час відсутня
Політичні інститути	Ліберальна демократія / коаліційний уряд / лобіювання групових інтересів	Соціальна демократія / помірний бюрократизм / спадкоємний корпоративізм	Еволюційна демократія / сильний бюрократизм / взаємодії між державою та фірмами	Посттоталітарний режим / бюрократичний централізм / лобіювання індивідуальних інтересів / залежність великого бізнесу від великої політики
Економічні інститути	Децентралізований, відкритий ринок / неконцентровані, перемінні (текучі) ринки капіталів / антитрестовські традиції	Організовані ринки / групи фірм / ринки капіталів, заміщені банківським управлінням / певна картелізація ринків	Керовані, закриті, біфуркаційні ринки / ринки капіталів, підпорядковані банкам / жорсткий мережний бізнес / картелі у старих галузях	Закриті ринки / ринки капіталів у стадії формування / висока картелізація ринків

Примітка. Таблиця складена за даними [7, 9,10].

На наш погляд, відсутність домінуючої ідеології є досить серйозною загрозою для ефективного розвитку всього суспільства. Ідеологія виконує дві важливі функції, що дозволяють членам суспільства підтримувати ефективний зв'язок один з одним і будувати свої відносини на загально прийнятній основі. Перша функція – інтерпретативна, яка дозволяє інтерпретувати зовнішнє середовище і поведінку учасників взаємодій. Друга функція – формування нормативного судження про те, на основі яких базових цінностей і норм будується взаємодія. Загальні ідеологічні установки дозволяють однаково сприймати події, полегшують комунікацію, обмін інформацією і головне дають можливість передбачувати дії свого контрагента, який при прийнятті рішень користується тими ж самими нормами [4, с. 194]. Відсутність домінуючої ідеології перешкоджає ефективній взаємодії влади і громадян з приводу реформ. Крім того, відсутність загальних моральних цінностей закріплює у суспільстві неефективні норми і дозволяє владі користуватися не правовими діями по відношенню до громадян.

Таким чином, економічна безпека країни визначається діючою інституціональною структурою економіки та якістю функціонування інститутів у означених рамках.

Проведені дослідження дозволяють у подальшому досліджувати механізми і ступінь впливу окремих елементів інституціональної структури на окремі економічні показники безпеки держави. Крім того, більш детальне дослідження цієї проблеми дозволить виробити напрямки змін в інституціональній структурі суспільства з метою посилення економічної безпеки України.

Література

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Бьюкенен Дж. М. Сочинения. (Серия: Нобелевские лауреаты по экономике. Т.1) – М.: Таурис Альфа, 1997. – 650 с.
3. Гэлбрейт Джон К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ./ Под общей ред. И с предисловием академика Иноземцева Н.Н. и члена-корресп. АН СССР Милейковского А.Г. – М.: Прогресс, 1979. – 408 с.
4. Нуреев Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность (Электрон. Ресурс) / Способ доступа: URL: <http://www.ie.boom.ru/Nureev/article/article.htm>. – Загол. с экрана.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: Институт мировой экономики и международных отношений, 1990.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
7. Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.
8. Рибалкін В.О., Лазня І.В., Теорія власності. – К.: Логос, 2000. – 279 с.
9. Політична система сучасної України: особливості становлення, тенденції розвитку: Навч. посіб. для студентів вищих закладів освіти / За ред. Ф.М. Рудича. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 327 с.
10. The myth of the global corporation / P.N. Doremus, W.W. Keller, L.W. Pauly, S. Reich. – 2nd ed. – USA: Princeton University Press, 1999. – 193 p.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 18.05.09*

*Надійшла до редакції
04.05.09*

УДК 330.322.01

Чорнобаєв В.В.**ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ
ПЕРЕТВОРЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

На основі огляду досліджень вітчизняних вчених, аналізу ситуації в Україні щодо інноваційно-інвестиційної діяльності, автором виявлено основні проблеми, які виникають на шляху здійснення інноваційних інвестицій.

On the basis of survey of major researches of domestic scientists and the analysis of situation in Ukraine about innovative-investment activity, main problems which arise on a way of realization of innovative investments are discovered.

Розвиток національної економіки України неможливий без швидкого впровадження у виробництво новітніх технологій, засобів механізації і автоматизації, будівництва автоматизованих заводів і навіть галузей промисловості. Інноваційна діяльність держави повинна спрямовуватися саме на досягнення цієї мети. Тому постає завдання розробки інноваційної моделі розвитку національної економіки, яка буде базуватися на основі аналізу закономірностей здійснення інвестицій інноваційного спрямування. Тут слід врахувати фактори, що мотивують інвестора до інновацій, і вже на цій основі розробити пропозиції щодо прискореного впровадження досягнень сучасної науки і техніки у виробництво.

Як засвідчує більшість українських дослідників, успішна макроекономічна інноваційно-інвестиційна діяльність держави в сучасних умовах глобалізації світової економіки багато в чому забезпечується високими темпами інноваційного розвитку науково-технічного і виробничо-технологічного потенціалів, а також високим рівнем конкурентоспроможності національної наукоємної продукції на світовому ринку. Багато уваги інноваційно-інвестиційній діяльності присвятили такі вітчизняні економісти як О. Амоша, Ю. Бажал, О. Волков, Л. Гаман, М. Денисенко, А. Землякін, М. Крупка, П. Микитюк, А. Пересада, В. Семіноженко, В. Федоренко, А. Чухно та багатьох інших свідчать про актуальність даної проблематики.

Однак, слід зазначити, що наявний науковий потенціал нашої держави має недостатню наукову, інноваційну і соціально-економічну ефективність. Зокрема, по кількості використаних винаходів на 10 тисяч осіб населення Україна в 12 разів відстає від середнього рівня Європейського Союзу, випереджаючи в той же час у 1,7 рази цей рівень за показником кількості вчених на 10 тисяч осіб робочої сили [1]. Однак, якщо розглядати кадровий науковий потенціал, то тут слід зауважити, що навіть при його високих кількісних показниках у порівнянні з іншими країнами, вбачається певна втрата кадрового складу науки і погіршення його якості. Так, якщо до початку дев'яностих років наукова діяльність в Україні здійснювалась майже 500 тис. науковими працівниками, у тому числі 6, 5 тис. докторами наук та 150 тис. кандидатами наук, то упродовж 1990-х років майже наполовину зменшилась кількість наукового персоналу внаслідок різкого скорочення проектних і науково-дослідницьких організацій [2, с.18].

Відплив молоді із наукової сфери, що почався з 90-х років, обумовив за 10 років суттєву зміну кадрового складу українських науковців та сприяв його загальному старінню [3, с.327]. У результаті середньостатистичний український науковець є і сьогодні старішим за своїх західних колег майже на десять років.

Крім того національні наукові надбання та кадри все частіше стають здобутком іноземних компаній та інших держав. Так, за даними Держкомстату України, кількість

винахідників і раціоналізаторів в Україні за роки незалежності скоротилася більше, ніж у 20 разів – до 44-45 тис [4].

Отже, наш науково-технічний потенціал знаходиться далеко не в найкращому стані. І для того, щоб закласти фундамент конкурентоспроможності економіки у стратегічній перспективі, ми повинні його всебічно підтримувати та розвивати за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності.

Сучасний стан розвитку інноваційної сфери в Україні можна охарактеризувати як такий, що не відповідає світовим тенденціям. На жаль, в останні роки економічне зростання в Україні відбувається переважно на екстенсивній основі. Сьогодні у вітчизняній економіці у технологічній частині інвестицій, що здійснюються в основний капітал, переважає третій технологічний уклад (83%), а четвертий складає лише 10%. І це при тому, що для забезпечення в сучасних умовах інтенсивного розвитку більшість інвестицій повинна спрямовуватись у п'ятий і шостий технологічні уклади. Внаслідок існування відповідних тенденцій Україна займає на ринку високих технологій всього 0,1%, у той час як Німеччина – 16%, Японія – 30%, США – 40% [5, с.16].

Іноземний капітал, що приходить в Україну, також не обирає сферою своєї діяльності інноваційне підприємництво. Якщо розглянути структуру прямих іноземних інвестицій в Україну за видами діяльності [6, с.46], то очевидним є той факт, що іноземним сектором інвестуються більшою мірою торгівлі та фінансові операції (див. рис.3.1).

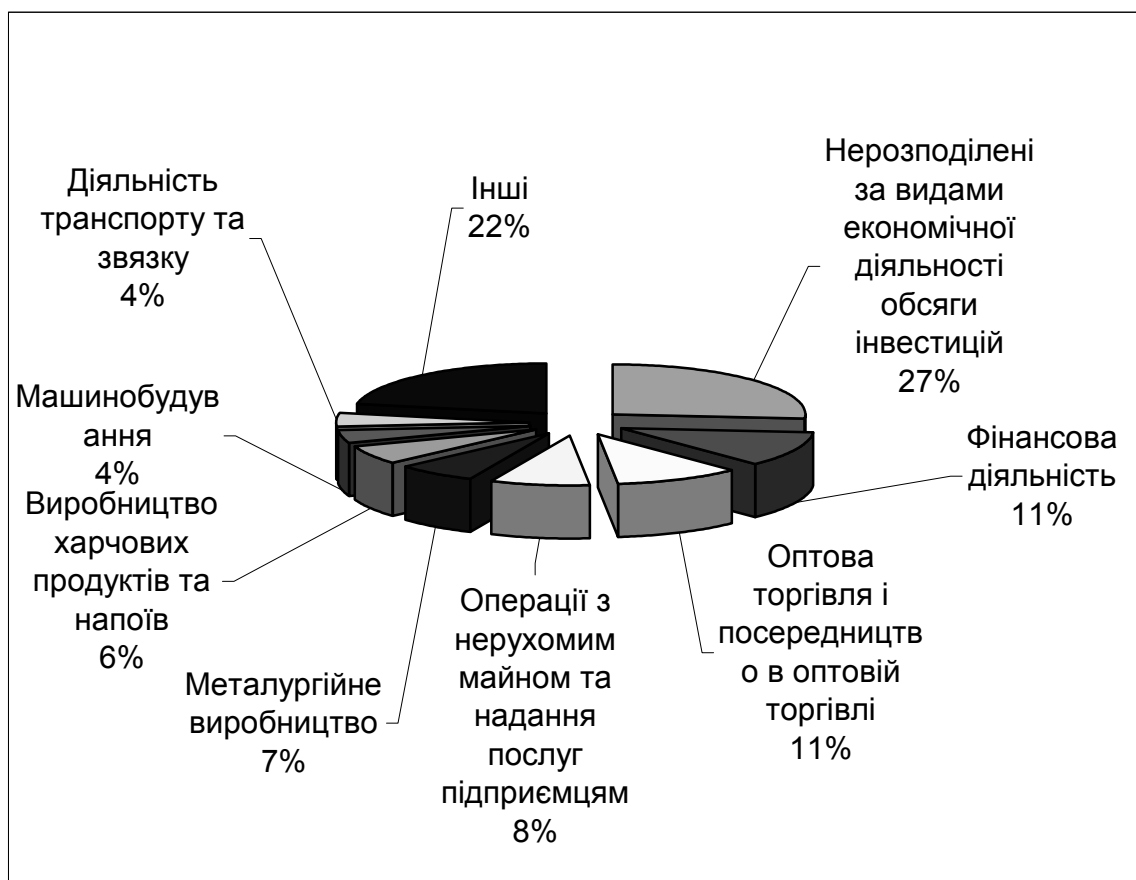


Рис. 1 Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності на 01.01.2007

З огляду на технологічну складову іноземних інвестицій можна стверджувати, що сьогодні відбувається переважне інвестування третього технологічного укладу, яке становить сьогодні аж 49%. Частка іноземних інноваційних інвестицій у сектор середніх технологій складає 27% у той час, коли лише на 11% інвестується іноземним інвестором високотехнологічний комплекс. Експорт високотехнологічної продукції в Україні становить 8%, у зоні середніх технологій він складає 30% при тому, що аж на 47% інвестується експорт низькотехнологічних товарів [7].

Основну причину такого стану інноваційної активності більшість українських дослідників пов'язує з технологічною кризою, яка розгорнулася з кінця 80-х років минулого сторіччя, тобто ще тоді, коли Україна знаходилась у складі СРСР.

Криза привела до падіння обсягу виробництва вітчизняної продукції не тільки на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках. Існуюча тоді монополія зовнішньої торгівлі захищала вітчизняні підприємства від іноземних конкурентів і планова економіка не дозволяла підприємствам конкурувати у сфері виробництва нових товарів і послуг. Коли цей бар'єр було знято, то на внутрішній ринок потрапила велика кількість зовсім нових іноземних товарів і послуг. Через це більша частина вітчизняних підприємств, яка не змогла вчасно перебудувати свою стратегію розвитку і досягти конкурентних переваг, розорилася і, тим самим, поглиблювала кризу.

Надалі це виразилося у витісненні наукомістких видів продукції і випереджальному падінні товарного обсягу стратегічних галузей, які працюють на технічний прогрес. У період деякого пожвавлення економічної кон'юнктури (1995-2001 р.р.) у галузевій структурі України стали переважати виробництва, які займаються видобутком та первинною переробкою сировини.

Як свідчать дані таблиці 1, більша частина залучених інвестицій не спрямовувалась у інвестиційно пріоритетні галузі, якими вважаються ті, що швидко реагують на зростання споживчого попиту (виробництво товарів народного споживання), мають швидкий обіг капіталу (харчова і легка промисловість, внутрішня торгівля та громадське харчування, фінанси і кредит), займають ключове місце у системі господарських зв'язків (сільське господарство, транспорт і зв'язок).

Таблиця 1

Структура промислового виробництва в Україні

Галузь промисловості	Роки						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Усього	100	100	100	100	100	100	100
Електроенергетика	11,4	15,6	17,8	14,7	16,2	12,2	14,0
паливна промисловість	13,2	13,5	14,7	11,5	11,2	10,1	11,1
чорна металургія	21,9	25,6	27,9	23,1	23,8	27,4	20,8
Машинобудування	16,0	11,5	8,8	15,5	14,1	13,4	12,1
легка промисловість	2,7	0,4	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6
харчова промисловість	15,0	13,7	12,5	15,0	15,1	17,4	17,9
інші галузі	17,7	19,8	19,7	18,7	18,0	17,9	22,5

Джерело [8]

Зазначені галузі в короткі строки спроможні були накопичити інвестиційні ресурси, збільшити надходження до бюджету, і цим самим сприяти формуванню фінансових джерел для розвитку базових галузей науково-технічного прогресу (машинобудування, електроенергетики, хімічної промисловості та інших). Натомість відбулось значне збільшення інвестицій у галузі, які випускали проміжну продукцію і визначали сировинний характер економіки при одночасному зменшенні їх частки у галузі, пов'язані з виробництвом нових видів продукції.

Як видно з наведеної таблиці, у галузевій структурі України в роки. Що передували економічному підйому, переважали виробництва, які займаються видобутком та первинною обробкою сировини, а питома вага машинобудування мала тенденцію до зниження.

Навіть у період економічного зростання національної економіки, початок якого більшість дослідників датує 2001-2002 р.р., при значному збільшенні обсягів інвестицій у економіку України, інноваційна складова економічного зростання все ще залишалася незначною. Дані рисунка 2 ілюструють динаміку здійснення інвестицій у основний капітал.



Розраховано: [9-11].

Рис. 2 Індекси інвестицій у основний капітал

Якщо прийняти 1992 рік за базисний, то очевидним вбачається той факт, що тільки сьогодні українській економіці вдалося вийти на рівень інвестиційного забезпечення трохи вище 1992 року. Як свідчить графік, з 1993 по 1996 роки інвестиції у основний капітал зменшились у середньому на 20% і тільки з 2000 р. у економіці почався процес виходу із кризи, інвестиції почали збільшуватися з кожним роком, стимулюючи все більше зростання інвестиційної активності.

Якщо ж звернутися до статистики інновацій, яка бере початок в Україні лише з 2002 р., то ми отримуємо свідectво того, що із всього обсягу здійснених в Україні інвестицій у

промисловість, спрямовувалися на інноваційні витрати лише 14-18% (дивись таблицю 3.2).

Таким чином, ми вбачаємо катастрофічну тенденцію у економічному розвитку нашої економіки. Незважаючи на той факт, що обсяги інноваційних витрат постійно збільшуються, але їх частка у загальному обсязі інвестиційних витрат є настільки незначною, що вести мову про перехід України до постіндустріального суспільства не приходить.

Таблиця 2

Частка інновацій у загальному обсязі інвестицій

Роки	Інвестиції млн. грн.	Інновації млн. грн.	Інноваційні витрати у % по відношенню до обсягу інвестицій
2002	15112	2712	18
2003	19726	3059	15
2004	28191	4534	16
2005	35031	5751	16
2006	44804	6160	14
2007	64341	10821	17

Розраховано: [11]

Щодо конкретних напрямів інноваційного спрямування інвестицій, то розглядаючи обсяг наукових та науково-технічних робіт, який ілюструють дані таблиці 3.3, стає очевидним, що обсяг науково-технічних робіт 2006 р. у порівнянні з 1995 р. виріс майже у 8 разів, у тому числі по фундаментальним дослідженням у 14, розробкам – 7 і науково-технічним послугам – 26.

Однак, при цьому відбувся ріст обсягу виконаних прикладних досліджень тільки у 4 рази, що свідчить про недосконалий зв'язок між фундаментальною і прикладною наукою. Тому впровадження фундаментальних досліджень у виробництво, яке, до речі, є рушійною силою створення нових знань, не відбувається із-за малих обсягів досліджень прикладного характеру. Зростання обсягу наукових розробок і наукових послуг свідчить про збільшення пропозиції наукової продукції, що має використовуватися виробництвом.

Основний напрямок економічного розвитку України полягає в тому, що частка капіталовкладень у інноваційне виробництво повинна складати не менше 2/3 від загального обсягу інвестицій. За висновками Інституту економіки та прогнозування НАН України достатня інвестиційна база може утворитися, якщо середньорічний темп загального приросту інвестицій у наступному десятиріччі буде складати щонайменше 12%, як це представлено оптимістичним сценарієм інвестиційного розвитку України. Нині рівень забезпечення економічного зростання української промисловості за рахунок впровадження технологічних нововведень коливається у межах 5-10%, в той час як його граничний рівень для інноваційної моделі економіки країни оцінюється експертами у 40% інновативності [12].

Більша частка із здійснених у 2006 р. в Україні інноваційних інвестицій, на жаль, витрачалася на придбання засобів виробництва. Дані таблиці 4 дають можливість ще раз підтвердити існування у національній економіці інвестування екстенсивного типу. Майже

Таблиця 3

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами робіт (порівняні ціни, млн.грн.)

Роки	Всього	У тому числі :			
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	Розробки	Науково-технічні послуги
1995	709,3	81,7	209,7	393,5	24,4
1996	1111,7	140,6	321,6	606,8	42,7
1997	1263,4	188,5	309,1	693,7	72,1
1998	1269,4	205,5	297,5	682,8	83,2
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7
2000	1978,4	266,7	436,6	1106,3	168,8
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6
2002	2496,7	424,8	343,6	1386,6	341,7
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0
2005	4818,6	902,2	708,8	2406,9	800,7
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5
2007	6700,7	1504,1	1132,5	3303,1	761,0

Зведено: [181-183]

половина інноваційних витрат спрямована на закупівлю засобів виробництва (50-65%), яке значною мірою представляє застаріле обладнання, від якого відкачуються економічно розвинені країни. І тільки 10% витрат направляється на дослідження і наукові розробки, які є основним показником активності інноваційної діяльності. Наукові дослідження і розробки тримаються в Україні на рівні 10%, що не є достатнім для забезпечення розвитку новітніх технологій і процесів виробництва. Незначним є також обсяг придбання новітніх технологій (менше 5%).

Негативним залишається зменшення у 2006 р. впровадження нових технологічних процесів порівняно з 1991 р. на 75,2%. Але збільшення виробництва нових видів техніки на 10,7% свідчить про поступове відродження внутрішньої інноваційної діяльності в Україні, причому на інтенсивній (прогресивній) основі (дивись таблицю 3.5).

Аналізуючи кількість створених зразків нової техніки, ми приходимо до висновку, що цей процес просувається дуже повільно. Якщо у 1990 р. було створено 593 найменувань, то у 2001 році лише 365, що становить порівняно з базою - 61,6%. Щорічний приріст освоєння нових видів техніки становив в середньому 15,2%, але дані 2006 р. свідчать про скорочення впровадження нових технологічних процесів у порівнянні з 2005 майже на 37%.

Таблиця 4

Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості (у фактичних цінах)

Показники	2003 р.		2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
Всього, у т.ч. за напрямками	3059,8	100	4534,6	100	5751,6	100	6160,0	100	10821,0	100
дослідження і розробки	321,4	10,2	445,3	9,8	612,3	10,6	992,9	16,2	986,5	9,1
придбання новітніх технологій	95,9	3,1	143,5	3,2	243,4	4,2	159,5	2,6	328,4	3,0
придбання засобів виробництва	1873,7	61,2	2717,5	59,9	3149,6	54,8	3489,2	56,6	7441,2	68,9
маркетинг, реклама	169,0	5,5	297,5	6,6	376,7	6,5	359,9	5,8	-	-
Інші	608,8	20,0	930,8	20,5	1369,6	23,9	1158,5	18,8	2064,9	19,0

Джерело [11].

Таблиця 5

**Впровадження прогресивних технологічних процесів
та освоєння виробництва нових видів продукції в промисловості**

Показники (одиниць)	Роки							
	1991	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Впроваджено нових прогресивних технологічних процесів	7303	1403	1142	1482	1727	1808	1145	1419
з них маловідходних ресурсо-зберігаючих і безвідходних	1825	430	430	606	645	690	424	634
Освоєно виробництво нових видів продукції,	13790	15323	22847	7416	3978	3152	2408	2526
з них нових видів техніки	593	631	520	710	769	657	786	881

Зведено: [9-11]

Довготривала практика екстенсивного розвитку національної економіки, при якій більша частина інвестицій направлялась на створення і розширення діючих, а не на заміну застарілих фондів, призвела до щорічного приросту їх зносу в середньому на 1-2%. Розглядаючи 1990 р., з яким пов'язують початок наростання кризових явищ, ми можемо констатувати той факт, що у цілому по промисловості рівень зносу основних фондів склав 49%. Зниження цього рівня за статистичними показниками відбулось лише у 2004р. на 3%. Однак, це було обумовлено не зростаючими масштабами відновлення фондів, а простою зміною методології нарахування амортизаційних відрахувань.

Технічне переозброєння підприємств в умовах наростання кризових явищ в економіці і нескінченному зростанні цін стає усе більш проблематичним. У цих умовах підприємства усе менш охоче розстаються із своїм старим устаткуванням, не маючи можливостей у придбанні нового, високоефективного. Тому кількість устаткування, що списується, скорочується щорічно. У багатьох пріоритетних галузях воно складає менш одного відсотка від загальної вартості машин і устаткування.

При подальшому збереженні подібних причин можна очікувати безповоротної деградації високотехнологічних галузей, нарощування технологічного відставання України від розвинених країн світу і перетворення вітчизняної економіки на їх сировинний придаток. Першочерговим завданням економічної політики держави стає формування основ нового технологічного укладу та якнайскоріша модернізація національного промислового потенціалу.

Якщо звернутись до напрямків регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності розвинутими державами світу та порівняти з тим, що створено за останні роки в Україні, то ми вбачаємо майже повну імітацію зарубіжного досвіду. В Україні держава займається формуванням інноваційного клімату та інноваційної інфраструктури, створює правове середовище інноваційної діяльності, управляє ризиком та невизначеністю та формує соціокультурне середовище.

Сьогодні побудову інноваційної моделі соціального і економічного розвитку України визнано у якості стратегічного державного пріоритету [13, с.14]. Урядом країни розроблено та заплановано реалізацію таких цільових комплексних програм, як: Програма розвитку України як транзитної держави (1999-2005 р.р.), Програма розвитку малого бізнесу (1999-2000 р.р.), Програма боротьби з бідністю, Програма розвитку фінансово-промислових груп та транснаціональних комплексів, Програма комплексної реструктуризації промисловості, Державна програма інформаційного забезпечення економіки та освіти тощо.

За роки незалежності в Україні було розроблено основні правові засади інноваційної політики країни, зокрема принципи, механізми регулювання інноваційної сфери, інструменти та способи їх формування, а також напрямки використання інновацій. Сучасна законодавча система України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається з низки законів, найголовнішими з яких у плані активізації інноваційно-інвестиційної діяльності є Закон України „Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технопарків” від 16 липня 1999 р. та Закон України „Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р. Саме в останньому з них передбачені найважливіші економічні стимули – гарантії та пільги суб'єктам інноваційної діяльності. Всього на сьогодні в Україні прийнято вісімнадцять загальних та спеціальних нормативно-правових актів, які регулюють інноваційно-інвестиційну діяльність.

Цей перелік дає підстави стверджувати, що в Україні створено нормативно-правову базу, яка має забезпечувати формування та реалізацію державної інноваційної політики, ефективне функціонування і розвиток сфери досліджень та розробок, поглиблення зв'язків останньої з виробництвом в умовах переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

Показовою є діяльність держави і у напрямку формування інноваційної інфраструктури. За даними „Української асоціації інвестиційного бізнесу” в останні роки в Україні було створено 16 технопарків, які за вітчизняним законодавством визначаються як „юридична особа або об’єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції” [14]. Законом України визначаються правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків “Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка” (м. Київ), “Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона” (м. Київ), “Інститут монокристалів” (м. Харків), “Вуглемаш” (м. Донецьк), “Інститут технічної теплофізики” (м. Київ), “Київська політехніка” (м. Київ), у тому числі з участю НГУ (м. Дніпропетровськ), “Інтелектуальні інформаційні технології” (м. Київ), “Укрінфотех” (м. Київ).

Все це свідчить про те, що незважаючи на активну участь держави, яка привела майже до повного копіювання зарубіжного досвіду у вітчизняному економічному середовищі недержавні та приватні комерційні структури сьогодні не мають економічної мотивації займатися інноваційною діяльністю. У рейтингу країн за показником приватних витрат на НДДКР Україна займає 51 місце із 59, випереджаючи тільки такі країни як Південна Африка, Венесуела, Зімбабве, Колумбія, Болівія, Болгарія, Філіппіни та Йорданія [15, р.534].

Література

1. Юданов А. Ю. Фирма и рынок / А. Юданов. – М.: Знание, 1990 – 64 с.
2. Національний інвестиційний потенціал як фундамент економічного зростання в Україні //Матеріали круглого столу „Безпека економічних трансформацій”. – К.: НISД. – 2001. – 96 с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.2 / редкол. С. В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2001. – 752 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. / Держкомстат. – 2004. – 312 с.
5. Мусіна Л. А. Розвиток ринку технологій в Україні / Л. Мусіна // Рынок технологий: проблемы и пути решения. – К.: Укр. ИНТЭИ, 2004. – 186 с.
6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 1995-2006 роках. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2007. – 105 с.
7. Денисенко М. П. Вплив інновацій на прискорення розвитку економіки / Микола Денисенко // Проблеми науки. – 2002. – № 2. – С.14–21.
8. Пилипенко Ю. І., Пилипенко Г. М. Структурна незбалансованість економіки України та форми її подолання / Ю. Пилипенко, Г. Пилипенко // Економічний вісник НГУ, 2003 – № 2 – С. 6 – 10.
9. Статистичний щорічник України за 2001 рік/Державний комітет статистики – К.: Техніка 2002.
10. Статистичний щорічник України за 2005 рік/Державний комітет статистики – К.: Техніка 2006.
11. Статистичний щорічник України за 2006 рік/Державний комітет статистики – К.: Техніка, 2007.
12. Економічна політика України: актуальні питання. – К.: Верховна рада України, 2004. – С.35.
13. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом європейської інтеграції” / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М.Гець та ін. Національний Інститут стратегічних досліджень, Інститут економічного Прогнозування НАН України, Міністерство економіки та питань європейської інтеграції України. – К.: IBЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
14. “Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків”: Закон України від 16 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради. - 1999. – №40. - С. 363.
15. The Global Competitiveness Report. – Oxford University, 2004.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Кириленко В. І. 12.05.09*

*Надійшла до редакції
23.04.09*

УДК 330.341.1

Пахомов Ю.М.

СКЛАДНОСТІ РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ В УКРАЇНІ

В статті розглядаються причини функціонування низько технологічної економічної моделі України. Реформування науково-технічного комплексу національної економіки пов'язується із здійсненням системи заходів в економічній, політичній і соціальній сферах суспільства.

In article the reasons of functioning of low technological economic model of Ukraine are considered. Reforming of a scientific and technical complex of national economy contacts realization of system of actions in economic, political and social spheres of a society

Оцінюючи проблеми інноваційного розвитку України, важливо враховувати, що мова йде не про якусь «Папуасію», де все повинно розпочинатися із чистого аркушу паперу. Ми маємо справу із унікальним для світової практики випадком, коли з інноваційної точки зору зазнала обвалу і майже 20 років деградує країна, яка ще недавно володіла могутніми (за світовими критеріями) інноваційними сегментами; була світовим лідером у ряді важливих високотехнологічних напрямів, і, найголовніше, розлучалася із своїм радянським минулим заради перспектив стати, як здавалося, ще більш успішною, у тому числі – і більш високотехнологічною.

Звичайно, переходячи до ринку від жорсткої плановості, Україна повинна була пережити певний шок. Зокрема, очікувалося, що згідно з законами ринку зазнають банкрутства слабкі підприємства і це на короткий час потягне економіку вниз. Проте трапилося зворотнє: у першу чергу перестали функціонувати, за окремим виключенням, високотехнологічні комплекси світового рівня, які могли б стати локомотивами прискореного розвитку. У результаті, замість легкого спаду, який повинен був оздоровити економіку, відбулася технологічна катастрофа, внаслідок якої українська економіка поринула у глибокий спад. Падіння було настільки серйозним, що навіть після 2000 року, при наявності високих темпів економічного зростання, країна так і не досягла рівня свого розвитку 1990 року. У дійсності вийшло так, що навіть розруха, нанесена воюючими країнами в роки другої світової війни, «виліковувалася» значно швидше, ніж ущерб, нанесений економіці України пострадянськими трансформаціями. Так, Німеччина, у якої залишилося по закінченню війни менш ніж третина довоєнного виробництва, через 12 років (мова йде про ФРН) у три рази перевищила потенціал всієї довоєнної Німеччини. У Радянському Союзі, який було зруйновано ще більше, ніж Німеччину, довоєнний потенціал вже до початку 1954 року був перевершений. А вслід за цим СРСР (у тому числі Україна) буквально сколихнув світ науковими відкриттями і технологічним проривами, яких часто не вдавалося досягти навіть США.

Звичайно, з роками країна почала входити в глухий кут. Причина, якщо розмірковувати з позиції економіки, - полягала у тому, що інноваційний процес внаслідок відсутності ринку був відмежованим від потреб народу, і слабо мотивованим.

В Україні вважалося, що входження країни у ринок надасть інноваційному процесу нові сили і нові змісти; країна здійснить могутній ривок у своєму, насамперед, високотехнологічному розвитку.

Реально ж країна здійснила транзит у відсталість і низькотехнологічність, про що свідчать наступні узагальнені дані.

Так, за період з 1990 по 2006 р. в Україні (за даними Держкомстату):

- зменшилося освоєння нових видів техніки з 9398 до 657 одиниць, тобто у 14 разів;
- знизилася питома вага інноваційно активних підприємств з 56% до 8,2%, тобто у 7 разів;
- зменшилася чисельність працівників інноваційної сфери з 494 тис. до 170,6 тис., тобто у 2,9 рази.

Якщо у радянські часи Україна у інноваційному вимірі мала статус республіки-лідера, а СРСР на початку 80-х років обіймав дві третини світових відкриттів і винаходів [1], то до 2005 р. за загальним індексом технологій країна опинилася на 83 місці серед 104 країн світу. Замість інноваційного стрибка, який наглядно продемонстрували ряд відсталих країн, в Україні разом з переходом до ринку розпочався масовий «дерібан»: розрізання на передових науково-технологічних підприємствах обладнання на металолом, знищення передових науково-технологічних комплексів. Одним із популярних гасел того часу навіть став девіз: «З ракет ми зробимо каструлі!».

Здавалося би, ситуація з інноваціями повинна була покращитися в період відновлювального зростання (2000 – 2007 рр.). Проте воно відбувалося на відверто екстенсивній, низькотехнологічній основі, і ще в меншій мірі було пов'язане із інноваціями, ніж у перші роки суверенності. Парадокс полягав і в тому, що на цьому етапі технологічна деградація відбувалася в умовах збільшення у 6 разів (з 1757,0 до 10850,9 млн. грн.) витрат на інновації. Не важко уявити як витрачалися ці кошти, якщо кількість освоєних видів інноваційної продукції за 2003-2007 рр. зменшилося з 7416 до 2526. І це при тому, що питома вага інноваційної продукції у сукупному промисловому випуску знаходилася на недопустимо низькому рівні (у 2001 р. – на рівні 6,8%; у 2003 – 2004 гг. – 5,6 – 5,8%, у 2006 – 2007 – 6,7%).

Характерно, що інноваційний провал мав місце в Україні і у тих випадках, коли окремі інноваційні показники по інерції на поверхні виглядали благополучно. Так, витрати на НДДКР українського бізнес-сектора у 2006 і 2007 роках складали 1,5% і 1,3% від валової доданої вартості, що можна співставити із відповідними показниками країн Європейського Союзу (у країнах ЄС-27 – 1,6% у 2005 р.). Здавалось би, подібна динаміка є сигналом про зростаючі успіхи України. Насправді це далеко не так. У дійсності Україна «спромоглася» в таких випадках навіть інноваціям надати статус низькотехнологічних. Саме такий ефект ми отримали на практиці, оскільки інновації в Україні майже повністю адаптуються до низькотехнологічних укладів, що переважають в економіці країни. Іншими словами, до переважаючих низькотехнологічних виробництв підбираються такі ж низькотехнологічні інновації. А про масштаби низької технологічності свідчить вже те, що навіть самий відсталий третій технологічний уклад складає в структурі українського виробництва 58%; четвертий – 38%, а п'ятий і шостий технологічні уклади – 4%, у тому числі шостий – менше 0,1%. Виходить, що навіть інновації виконують у такій ситуації негативну функцію консервування відсталості, а також її проектування на перспективу.

Таким чином, навіть механізм інновацій в Україні у нинішніх умовах знову і знову відтворює низькотехнологічність. Країна з роками все більше зсувається у технологічну відсталість. І в світовій архітектурі вона спускається все нижче і нижче. Так, у 2006 р. в рейтингу глобальної конкурентоздатності, наданому Світовим економічним форумом, Україна, яка була переміщена у групу країн з низькотехнологічною сировинною переробкою, «сповзла» з 68 місця на 78.

Загроза низькотехнологічності для України полягає не тільки в консервуванні загальної відсталості, але й у прискореній деградації людського капіталу. Найбільш очевидне полягає у тому, технічні вищі навчальні заклади та природничо-наукові факультети університетів вимушені значно понижувати рівень підготовки майбутніх

спеціалістів через зникнення тих високотехнологічних комплексів, які могли б їх затребувати і повноцінно використати.

Звичайно, ситуація подібної незатребуваності через високу «залишкову» кваліфікацію професорів пришла не відразу. До того ж у 1990-х роках промисловість України «за інерцією» продовжувала випускати високотехнологічну продукцію: складні машинні комплекси, електронні прилади і багато іншого. Тоді вища школа ще взаємодіяла в трикутнику «освіта-наука-технології». Коли ж інтелектуальні сегменти української економіки деградували, а висококласні інженерно-конструкторські колективи стали не затребуваними, то потреба у багатофункціональних та міждисциплінарних знаннях (з фізики, математики тощо) значно знизилась. Відношення до вузівської освіти стало у більшій мірі як до просвітницької, статусно значимої, але не продуктивної.

До теперішнього часу низько технологічна економічна модель розвитку України себе вичерпала. І справа не тільки в тому, що раніше відсталі країни, відмовившись від аналогічної моделі розвитку не тільки обігнали Україну, але й продовжують високими темпами збільшувати існуючий відрив.

На стадії вичерпання можливостей опинився навіть той ефект від експортної низько технологічності, який в Україні був пов'язаний із заповненням своєрідних «пустот», які сформувалися у високо розвинутих країнах внаслідок витіснення їх за межі так званих «брудних виробництв».

Зараз внаслідок нарощування в Китаї, Індії та Росії експортного потенціалу металургійного та хімічного виробництва український експорт, який базується на ресурсопереробці, буде стрімко втрачати свою конкурентоздатність, і утому числі внаслідок втрати порівняльних переваг. А це вже означає проблемність виживання України як держави. Звідси слідує, що перехід до інноваційної моделі розвитку стає для України єдиним варіантом збереження суверенності. Цілком зрозуміло, що одинока і розколота країна, яка втратила до того ж традиції державності, без інноваційного ринку у нинішньому динамічному світі просто не виживе. А те, що у таку загрозу «верхи» не вірять – тільки ускладнює ситуацію. Адже колись і у розпад СРСР не вірили ...

Таким чином, повернення Україні статусу країни-могутнього генератора нових знань і високих технологій з позиції «бути чи не бути» невідворотне. При цьому країні, яка націлена на інноваційний успіх, необхідними будуть не тільки запозичені, але й власні інновації. І не випадково сьогодні Китай, який рекордно засвоює інноваційно-зорієнтовані закордонні інвестиції, поряд з цим майже з нуля і з величезними затратами формує власні наукові і науково-технологічні активи. Там є розуміння, що важливо мати власні, а не тільки чужі наукові і високотехнологічні досягнення та прориви.

У дійсності закордонні інвестиції інноваційного спрямування потрібні внаслідок того, що свої фінанси обмежені, що без них важко підтягнути технологічні процеси до рівня високо розвинутих країн. Однак, догнати передові країни за середніми показниками – ще не означає їх опередити і зберегти свою успішність. А між іншим, справжній успіх, у тому числі і за критерієм доходності, отримує той, хто здійснив випереджальний інноваційний прорив на унікальній власній, а не запозиченій науково-технологічній базі.

Саме з цієї причини у Західному світі відбувається між країнами справжня гонка за випереджальний розвиток своєї науки. І не випадково мала і зовсім недавно слабо розвинута Фінляндія з метою досягнення успішності, виходу у світове лідерство майже 20 років буквально з нуля і ціною зниження добробуту вирощувала свою науку. Закономірно, що саме за рахунок власного науково-технологічного подвигу ця країна вийшла у світові лідери.

Механізм випереджального збагачення за рахунок власних науково-технологічних проривів досить простий: країна, яка першою запустила новинку, першою отримує й підвищену (по суті монопольну) інноваційну ренту. Тобто, мається на увазі певний надприбуток, який перевищує усереднений дохід. Тоді, коли інновації у даній країні починають йти нескінченним потоком, то ця країна за своєю сукупною доходністю (як, наприклад, нинішня Швейцарія) стрімко відривається у своєму розвитку від інших країн. Таким чином, наявність високо розвинутої власної науки, яка запліднює інноваційні технології – це головна умова стабільної успішності. Ті ж країни, які використовують тільки чужі науково-технологічні досягнення, приречені на відставання від світового авангарду.

У сучасних умовах науково-технологічна сфера в Україні заблокована з усіх сторін і не життєздатна. Самою важкою справою виявляється її зрушення з місця, оскільки між початком руху і послідуною підтримкою її функціонування – різниця у зусиллях величезна. Саме з цієї причини найважливішим для України є стартовий поштовх. У подальшому для забезпечення інерції руху будуть потрібними вже значно менші зусилля.

Набір засобів для такого стартового поштовху, що пожвавить науково-технологічний прогрес в Україні, повинен бути досить вагомим. Але цей набір не повинен, як вважає більшість, зводитися тільки до фінансової сторони. Те, що зростання витрат на НДДКР у країні, яка застрягла у низько технологічності, на старті повинен бути доведеним до 3% ВВП. І це можна вважати за аксіому, оскільки без відповідного початкового зростання науково-технологічний прогрес неможливо оживити, рівно як і із застійної трясини країну не витягнути.

Але не менш важливо усвідомити, що занепад науково-технологічного прогресу в Україні є не тільки результатом дефіциту фінансів, тобто проблем у окремому сегменті економіки. Якщо обмежуватися тільки пожвавлюючим фінансовим впливом на НТП, то за такого звуженого підходу науку з технологіями не зімкнути і не оживити. Справа у тому, що реанімація науково-технологічного прогресу вимагає оживляючого впливу не тільки у межах НТП, але і з боку суспільства в цілому. Звичайно, мова йде не про всі суспільні процеси, а тільки про ті із них, які при всій віддаленості від науки і технологій все ж таки здійснюють на при НТП негативний вплив.

Так, і це головне, в Україні неможливо здійснити перехід до інноваційної моделі розвитку при збереженні нинішніх масштабів корупції. Наша корумпованість, що пронизує низи і верхи, по-перше, з більшим ступенем вірогідності розверне любі фінансові кошти у річище відкатів і короткотермінових швидких вигод, і, по-друге, повністю заблокує у бізнесу, і особливо крупного, мотиви для інновацій.

Уявимо собі існуючий мотиваційний потенціал олігарха, хазяїна крупних корпорацій, який здатний створити у межах свого бізнесу інноваційний анклав. Навіщо йому вкладати кошти в далеке, досить ризиковане майбутнє і роками очікувати надбавки до доходів за рахунок інновацій якщо в Україні у нього є досить широке поле інших можливостей? Такі можливості, як отримання бюджетних коштів, рейдерство та захоплення земельних ділянок, перерозподіл власності тощо дають куди більші і реальніші доходи. Врахуємо також і можливості несплати податків, і цілий ряд інших каналів отримання надприбутків, що набагато перевищують очікувану ренту від інновацій. Отже, суттєвою перешкодою на шляху інноваційного розвитку, рівно як і умовою існування корупції, є можливість отримання конкурентних переваг за рахунок таких неринкових негативних факторів, як «оптимізація» оподаткування, силові прийоми і недобросовісна конкуренція, ігнорування законодавчих норм та правил тощо.

Інша справа, якщо корупцію придушують, що здійснюється зараз у Росії. Тоді на законодавчому рівні можна створити таку мотиваційну ситуацію, завдяки якій майбутні вигоди від інновацій стануть безальтернативно привабливими. Немаловажного значення може мати в оздоровленій ситуації і те визнання, яким зазвичай суспільство оточує новаторів. Мені можуть заперечити, вказавши на те, що і у розвинених країнах Заходу існує корупція, але вона, як показує практика, не протидіє інноваціям. У дійсності це так і є. Однак, по-перше, у цих країнах корупція не є як у нас всеохоплюючою і пронизуючою. Через це у цих країнах відсутній ефект блокування важливих для суспільства процесів. І, по-друге, у цих країнах інновації давно поставлені на потік і в силу цього вигідні для всіх. Там немає, як у нас, величезного стартового ризику при суттєвих інноваційних витратах, рівно як і відволікання коштів від поточної бізнесової діяльності. Натомість в Україні, якщо навіть змиритися з корупцією, з ризикованістю і багаторічним очікуванням приросту доходу, інновації можуть бути тільки справою небагатьох ентузіастів.

Поряд з корупцією джерелом підриву інноваційних мотивацій в Україні є і фактор багаторічної нестабільності – політичної, законодавчої та різної іншої. Капітал в такій ситуації не тільки уникає вкладень в довгострокові інноваційні проекти, але й виводить гроші (за межами поточних витрат) в офшори.

За змістом у цьому випадку (стосовно лише інновацій) має місце той самий негативний ефект дефіциту довіри, який відчувала на собі українська банківська система. Різниця лише в тому, що стосовно до банків (на відміну від інновацій) цей ефект більш наглядний.

Насправді ж інновації за своєю природою дуже тісно пов'язані не просто с довірою, але й з таким феноменом як віра в майбутнє. І це відноситься не лише до інноваційних вкладень бізнесу, але й до сприйняття високотехнологічного майбутнього народом як надійного та бажаного.

Важливість для інновацій віри народу в майбутнє пов'язане і з всенародним енергетичним підйомом, без чого інноваційного злету не буває; і з споживчим утриманням, що вирішує проблему надвисоких нагромаджень, необхідних спочатку для інноваційних трансформацій в рамках всієї економіки.

У цьому відношенні зауважимо, що вдало модернізовані країни, такі як, наприклад, країни Південно-східної Азії, відрізнялися від України та інших невдах не тільки зразковим порядком, не тільки скоординованими в масштабах держави зусиллями, але й готовністю до мобілізаційної поведінки та самообмеження як низів, так і верхів.

Необхідно відмітити й таку важливу обставину, що без самообмеження верхів, без створення в країні атмосфери засудження розкоші, трудова енергетика низів неможлива. Влада повинна усвідомити, що та безумна розкіш та розбазарювання незаробленого, які культивуються в Україні, з мобілізаційними зусиллями ніяким чином не сумісні. А без таких зусиль ситуація утримання (за принципом – хочемо до ЄС такими, якими є), а значить і технологічна відсталість непереборні.

Про правомірність цього свідчить том весь без виключення світовий досвід. Так, коли США, починаючи з 30-х років, здійснювали модернізацію величезного масштабу, цілком закономірним стало різке скорочення багатства вищого класу. У країнах Західної Європи навіть у 70-х роках, тобто, навіть тоді, коли на перший погляд в очі впадав зовнішній добробут, багаті прошарки населення не дозволяли собі демонструвати надмірну розкіш, така поведінка вважалася аморальною. Ось що пише про способи досягнення успіху у інших країнах В. Іноземцев: «Коли 1960-1980-ті роки відсталі країни Південно-східної Азії починали економічні реформи, середній розмір ВВП на душу населення складав 700-900 доларів США. Це дозволило перейняти технологічні

досягнення Заходу і поєднати їх з дешевою робочою силою. Проте, результати такого поєднання суспільство відчуло у середньому тільки через 15-25 років після початку реформ. До цього часу реальна заробітна плата зростала на 1-2% на рік, а частка нагромаджень у ВВП зберігалась на рівні 38-50%. У Росії вона складає лише 23,5%, що на 3-4% процента більше, ніж у «нікуди не поспішаючих» Франції та Італії. Серйозне зростання доходів населення розпочалося, коли «дореформені» показники обсягів промислового виробництва були перевищені у 2,5- 4,0 рази. Майже до середини 1990-х років у всіх нових індустриальних країнах Азії середня заробітна плата зростала на 2,0-2,5% на рік при зростанні ВВП на 6-8%, а в Таїланді, Малайзії та Індонезії з 1980-го по 1992-1993 роки реальна заробітна плата взагалі не збільшувалася».

Чи можливе щось подібне в Україні? Вважаю, що саме занурення країни у депресивність, а також невдалий експеримент з «відриванням» від економічного базису популістського споживання дає українському суспільству шанс на інноваційний успіх. Народ за короткий проміжок часу відчув на собі весь арсенал засобів, розрахованих на потурання синдрому утриманства. Точно у відповідності до ньютонівському закону – «кожна дія рівна протидії» – народ, доведений до безнадії, жадає все таки надії на краще майбутнє. І немає сумнівів, що заради шансу на кращу перспективу (якщо тільки маси владі знову повірять), то, як це не раз вже бувало, народ дасть згоду і на інтенсивну працю, і на утримання. Але для цього до влади повинні прийти люди, для яких головним змістом життя повинно бути не лише успішний розвиток країни, але й соціальна справедливість. Без створення в країні атмосфери, при якій розкошувати багатям буде соромно, позитивних змін не буде, а значить не буде і теперішньої країни. Тому що її долю у найближчі роки будуть вирішувати два фактори: науково-технологічний прогрес, який забезпечує економічний і соціальний підйом, а також соціальна справедливість. Причому своєрідним тестом для України на відповідність «європейськості» буде не тільки технологічно відновлена економічна успішність, але й соціальна справедливість. У якості звинувачення так званий українській еліті, яка знаходиться сьогодні при владі, вже висувалися вимоги у аскетизмі, який у Європі, що відроджувалася, так демонстративно сповідували верхи. Але нинішній парадокс, який заганяє сьогодні Україну до пастки-деградації, закладається у тому, що в ній розрив між багатими і бідними у 5-6 разів більший, ніж у процвітаючій Європі. Так, якщо у країнах Євросоюзу 10% самих заможних громадян у 5-6 разів є багатшими за бідних, то в Україні багаті і бідні (10% і 10% відповідно) розрізняються за одними даними у 35 разів, а за іншими – майже в 40 разів. А коли має місце такий шокуючий масштаб несправедливості, то країні притаманні пасивність, відсутність віри у майбутнє, утриманство, пригнобленість духу, ненависть до верхів.

Цілком зрозуміло, що така атмосфера не може бути середовищем, яке сприяє технологічному прогресу й інноваціям. Більш того, інноваційний стрибок у такій ситуації неможливий. Країна, в якій багаті та бідні являють собою різні світи, що не стикаються один з одним, не на який прогрес не здатна.

Література:

1. Свободная мысль. – 2003. – №8. – С. 47 – 48.
2. Зеркало недели. -2005. - №25. - С.2.
3. Свободная мысль. – 2008. – №10. – С.56.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., акад. НАНУ Амошею О.І. 20.05.09*

*Надійшла до редакції
11.05. 09*



УДК 338.24:669

Ращупкіна В.М.

МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГІРНИЧО - МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті запропоновані заходи щодо моделювання механізму бюджетування, який забезпечить єдність підходів, оцінок, ефективне управління фінансово-господарською діяльністю, мінімізацію витрат, активізацію господарської діяльності, досягнення позитивного фінансового результату та забезпечення платоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу

In the article measures are offered to design a mechanism of budgeting, which will provide identity of approaches, estimations, effective financial management, minimization of expenditures, activation of economic activity, achieving a positive financial result and guarantee the solvency of enterprises in mining and metallurgical sectors.

Обґрунтування механізму бюджетування розглянемо на прикладі підприємств гірничо – металургійного комплексу, на думку автора такий механізм сприятиме удосконаленню технології планування, обліку й контролю щодо грошових потоків та їх фінансовими результатами. Такий механізм, передбачає створення окремих цілісних саморегулюючих систем, кожна з яких відповідає за певний напрям використання ресурсів та отримання прибутку. Виступаючи саморегулюючою системою внутрішнього управлінського обліку підприємства, значно поширює можливості планування внутрішньогосподарської звітності та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, посилює ефективність діяльності в цілому та у процесах реформування і реорганізації внутрішнього механізму управління виробництвом. Основною вимогою бюджетування, є індивідуальний підхід до кожного підприємства гірничо - металургійного комплексу, на практиці підприємство повинне конкретно визначити ті центри витрат і прибутковості, які у плановому періоді матимуть найбільший вплив на фінансове забезпечення та фінансову стійкість структури балансу. Останні роки питання моделювання механізму бюджетування висвітлювалися у роботах таких дослідників як О.В.Врубльовської, Л.О.Дроздової, С.О.Булгакова, В.М.Опаріна, Лапигіна Ю, Савчук В. та інші. Але незважаючи на очевидні переваги бюджетування над традиційним фінансовим плануванням, яке не забезпечувало достатнього контролю за центрами прибутковості, інтенсивного впровадження методології бюджетування на вітчизняних промислових підприємствах не спостерігається.

Метою розробки механізму бюджетування на підприємстві гірничо-металургійного комплексу, передбачається мінімізація витрат, досягнення позитивного фінансового результату та ефективного управління фінансово-господарською діяльністю, забезпечення платоспроможності підприємства у ринкових умовах. Зазначимо, що обґрунтування механізму бюджетування на промисловому підприємстві передбачає такі основні етапи:

- розробку фінансової структури підприємства, яка включає склад і типізацію центрів фінансової відповідальності та місця виникнення витрат, об'єднаних схемою консолідації фінансової інформації;
- розробку бюджетної архітектури - системи операційних та фінансових бюджетів, яка б включала закріплення їх формування, узгодження, затвердження, облік виконання та звітності, аналіз та контроль за виділеними центрами фінансової відповідальності (ЦФВ);
- визначення необхідної кількості бюджетів, які формуються на рівні підрозділів, та схем їх консолідації;
- постановку фінансових бюджетів, яка б включала формування статей, принципів їх угруповання, складу, рівня деталізації та фінансового аналізу, який проводиться на їх основі;
- регламентацію бізнес процесів системи бюджетування у внутрішніх документах (положеннях, формах бюджетів і звітів), та впровадження розробок у систему інформаційної підтримки бюджетування.

Необхідно відзначити, що управління фінансами промислового підприємства відбувається на трьох основних рівнях: в механізмі бюджетування, досягається засобами управління фінансовими бюджетами: бюджет списання; бюджет постачання; бюджет платежів. Багаторівневість цілей вимагає обґрунтування адекватної системи показників; кожен з них має власне місце і значення на конкретних ділянках діяльності металургійного підприємств, кожен показник по-своєму (працює) у загальному управлінському процесі. При управлінні менеджери мають справу не з власне цілями, а з показниками, що кількісно характеризують стан і поведінку найбільш важливих для підприємства економічних об'єктів і що дозволяють у зв'язку з цим планувати, контролювати і регулювати роботу численних структурних підрозділів. Одними з головних показників бюджетування на підприємстві є: прибуток (рентабельність) продукції, обсяг продажів, масштаби діяльності підприємства, наявність надійних партнерських відносин, наявність клієнтської бази (постійна клієнтура), кількість оборотів оборотних коштів, приналежність до асоціацій, оскільки, наприклад, членство в асоціації надає різноманітні знижки в рекламі, наявність власної інфраструктури (власна приймаюча сторона, транспортні засоби), участь в державних програмах, репутація підприємства [1, с.7]. На більшості підприємств необхідність в капіталі зростає не рівномірно, а скоріше хвилюподібно та залежить від збільшення обсягів операцій підприємства. Однак можливі і сезонні або непередбачені до того щомісячні або щотижневі коливання. Як слідство, основна задача і зміст бюджетування спрямований на те, щоб заздалегідь спланувати (передбачити) функцію поточної потреби в фінансуванні та адекватно відреагувати: вчасно та вигідно отримати фінансові ресурси, яких недостатньо (тобто кредити) або найбільш ефективно використати тимчасово вільні фінансові засоби (вигідно їх інвестувати) [2]. Проблема обґрунтування механізму бюджетування на підприємствах гірничо – металургійного комплексу зазвичай виникає на рівні структурних підрозділів. Її причини – в усвідомленні необхідності більш ефективної системи планування, що забезпечувало б виконання вимог структурного підрозділу. Однак процес формування бюджету повинен охоплювати все підприємство: плани одного структурного підрозділу тісно пов'язані технологічним переділом з планами іншого. Однак існує величезна різниця між корпоративним системним рішенням на рівні структурного підрозділу. Необхідно відзначити, що корпоративна система рішення повинна враховувати організаційно - економічну та юридичну форму діяльності. Більшість систем, призначених для вирішення завдань структурних підрозділів, не є

масштабними, і при спробах поширити функціонування подібних систем на промислових підприємствах в цілому можуть виникати серйозні труднощі. Як було вже відзначено, що управління фінансами підприємства відбувається на трьох основних рівнях, що в механізмі бюджетування досягається засобами управління фінансовими бюджетами: бюджет доходів та витрат (списання), бюджет поставок, бюджет платежів. Витрати, які відображені в бюджетах поділяються на 3 основні частини: виробнича, невиробнича, інвестиційні. Методика складання доходної та витратної частини бізнес-плану аналогічна методиці складання бюджету доходів і витрат (списання). Показники затвердженого бізнес-плану є основою для складання бюджету доходів і витрат (списання) на планований період. Бюджет доходів і витрат (списання) та бюджет поставок складається планово - економічним управлінням. Бюджет платежів складається фінансовим управлінням на підставі бюджету поставок з урахуванням зміни дебіторської та кредиторської заборгованості. Бюджет доходів і витрат (списання) орієнтований на показники бізнес-плану і формується в наступному порядку. Прибуткова частина бюджету доходів і витрат формується на підставі: інформації про план реалізації основної продукції на внутрішній і зовнішній ринки в розрізі видів продукції; даних про план реалізації іншої продукції (шлак, коксова дрібниця, промислова сировина та ін.); даних про реалізацію (компенсації вартості) інших робіт, послуг: вода, стоки, електроенергія, газ, тепло; даних транспортної служби - послуги автотранспорту, і залізничного транспорту; цеху технологічної диспетчеризації (ЦТД) - послуги зв'язку; відділу корпоративного управління і майнових відносин - доходи від оренди майна; даних про плановані фінансові доходи; інші доходи. Модель розробки механізму бюджетування включає наступні етапи, що наведено на рис.1.

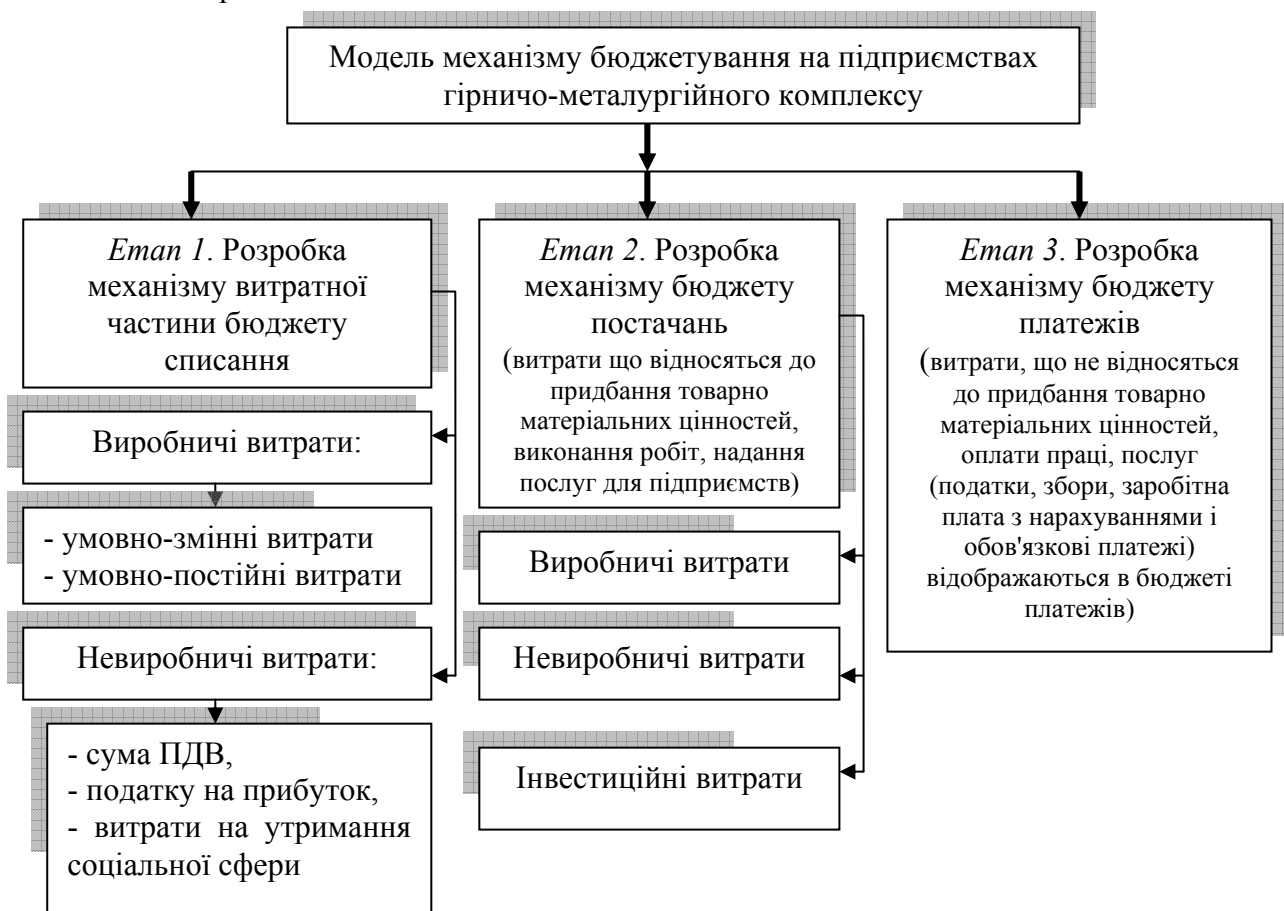


Рис. 1. Логічна схема формування етапів механізму бюджетування

Етап 1. Розробка механізму витратної частини бюджету списання яка включає:

1. Виробничу частину. Всі витрати щодо виробничої частини бюджету формуються у встановлений перелік статей і діляться на умовно-змінні та умовно-постійні витрати:

- умовно-змінні витрати розраховуються на підставі даних про планові обсяги виробництва, питомих норм витрати ресурсів і планових цін на вхідні ресурси. До них відносяться: залізорудна сировина і паливо, енергоресурси, вогнетриви (на технологію) та інші додаткові і допоміжні матеріали, витрати яких прямо пов'язані з обсягами виробництва;
- умовно-постійні витрати в бюджеті відображаються згідно поданих заявок, оформлені на підставі внутрішніх нормативних документів, колективного договору, укладених договорів підряду, постачання і договорів про надання послуг. До умовно-постійних витрат відносяться: фонд оплати праці з обов'язковими нарахуваннями, вартість товарно - матеріальних цінностей і робіт (послуг) по відділах, податки, збори і обов'язкові платежі, які відносяться на витрати виробництва, витрати на ремонти і утримання основних фондів, адміністративні витрати і витрати на збут.

2. Невиробничу частину. До складу невинробничої частини бюджету, включаються сума податку на додану вартість, податку на прибуток, витрати на утримання соціальної сфери. Методика і процес формування витратної частини бюджету списання передбачає надання управліннями та службами підприємства даних про планові витрати. Для виконання розрахунку виробничої програми в планово-економічне управління надають дані такі відділи:

- виробниче управління (ВУ) - проект плану виробництва на планований період;
- технічне управління (ТУ) - затверджені нормативи витрат сировинно-матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів;
- відділ збуту і відділ експорту - план по сортаменту продукції;
- служба головного енергетика - плановий баланс (розрахунок потреби) енергоресурсів (електроенергії, газу, води, стоків, тепло енергії та ін.) з поділом по технологічним переділам;
- головна бухгалтерія надає інформацію про плановане нарахування податків із розділенням щодо рахунків віднесення витрат, а також вартість послуг сторонніх організацій по аудиту фінансової діяльності підприємства;
- лабораторія охорони навколишнього середовища (ЛОНС) – надає планові дані щодо витрати з довкілля охорони (послуги сторонніх організацій, планові нараховані платежі за забруднення навколишнього середовища);
- відділ організації праці і заробітної плати – витратина оплату праці з розподілом по структурним підрозділам з виділенням статей витрат та очікуваний фонд заробітної плати;
- управління охорони праці і пожежної безпеки надає планові дані щодо витрат на охорону праці: спецодяг, спецхарчування, послуги сторонніх організацій;
- транспортна служба - розрахунок потреби дизельного палива і бензину з розподілом по цехах (АТЦ, ЗДЦ) і виділенням кількості та суми пального, що реалізується, стороннім організаціям, розрахунок суми залізничного тарифу, плати за користування вагонами, додаткових зборів, послуг експедиторів та інші витрати транспортної служби;
- відділ поточних і капітальних ремонтів (ВТКР) - перелік і вартість робіт, що підлягають виконанню в планованому періоді. Перелік робіт формується відповідно до бізнес-плану на рік;

- відділ автоматизованих систем управління (BACU) - вартість комплектуючих і витратних матеріалів, необхідних для обслуговування і забезпечення виробничого процесу цехів, інформацію про програмно-інформаційне обслуговування;
- управління по соціальним питанням - плановий перелік і вартість господарських робіт щодо управління, вартість послуг підрядних організацій по виконанню ремонтних робіт, перелік і вартість матеріалів, а також планові витрати для виконання умов колективного договору, інформацію про витрати на проведення урочистих заходів, свят, утримання об'єктів невиробничої сфери з вказівкою статті витрат відповідно, інформацію про суму витрат щодо підвищення кваліфікації, суму витрат на навчання студентів за рахунок коштів підприємства відповідно до бізнес-плану на рік;
- відділ корпоративного управління і майна - планові витрати, пов'язані з організацією діяльності акціонерного товариства і органів його управління;
- цех технологічної диспетчеризації (ЦТД) - планові витрати на послуги зв'язку з вказівкою статті витрат;
- відділ збуту та відділ експорту - розрахунок суми митних платежів, портових витрат, придбання ліцензії та інших платежів;
- фінансове управління - інформацію про плановані фінансові витрати (розрахунково-касове обслуговування, комісійний збір при продажі валютних коштів, відсотки за користування кредитами, погашення кредитів і т. ін.);
- інвестиційне управління - затверджену інвестиційну програму і витрати на капітальні ремонти на плановий період в розрізі об'єктів по кодах. Ціни на основні товарно - матеріальні цінності (сировина, паливо, енергоресурси, матеріали) нормуються згідно з укладеними договорами та тендерними рекомендаціями. Бюджет списання у розрізі кожної статті узгоджується з відповідними економічними службами, згідно графіку регламентних нарад за участю заступника генерального директора - фінансового директора.

Етап 2. Розробка механізму бюджету постачань який включає: і формується в наступному порядку:

- усі витрати по виробничій, невиробничій частини бюджету доходів і витрат (списання), що відносяться до придбання товарно - матеріальних цінностей, виконання робіт, надання послуг, відображаються в бюджеті постачань також з розділенням на виробничу, невиробничу частини, групуються в розрізі відділів і поділом щодо видів товарно - матеріальних цінностей, робіт, послуг і контрагентам;
- кількість товарно - матеріальних цінностей, що підлягають придбання в плановому періоді, визначається, як кількість товарно - матеріальних цінностей, яку планується витратити відповідно до бюджету доходів і витрат (списання), зменшену на очікувані залишки даних товарно - матеріальних цінностей на складах і в структурних підрозділах підприємства на початок планового періоду, і збільшене на кількість даних товарно - матеріальних цінностей, яка повинне перебувати на складах, як запас;
- вартість робіт (послуг) відображається в бюджеті постачань на підставі затвердженої кошторисної вартості або договірної ціни. Бюджет постачань проходить попереднє узгодження з заступником директора комерційного по сировинних постачаннях і заступником директора комерційного по матеріально - технічному постачанню та устаткуванню.

Етап 3. Розробка механізму бюджету платежів який включає і формується у наступному порядку:

- усі витрати по виробничій, невиробничій і інвестиційній частині бюджету доходів і витрат (списання), які не відносяться до придбання товарно - матеріальних цінностей, оплати праці, послуг відображаються в бюджеті платежів.
- витратна частина бюджету формується на підставі бюджету постачань на планований період та даних про очікувану дебіторську та кредиторську заборгованість на початок планованого періоду і нормативний рівень заборгованості на кінець планованого періоду;
- сума грошових коштів, що підлягає оплаті в плановому періоді кожному з контрагентів, визначається як сума витрат, відображена в бюджеті постачань, яка збільшена на суму планованого зниження кредиторської заборгованості, або зменшена на суму зниження дебіторської заборгованості (збільшення кредиторської заборгованості) до нормативного рівня на кінець планованого періоду;
- формування платіжної відомості відбувається на підставі затвердженого бюджету платежів на період, який планується в період не пізніше за останній робочий день, який передує планованому, відділ фінансового планування та аналізу складає платіжну відомість з розбиттям платежів щоденно і направляє її на узгодження відділам, що контролюють;
- при формуванні платіжної відомості повинні дотримуватися принцип першочерговості «обов'язкових» платежів - заробітна плата, податки, енергоресурси та інші платежі, визнані, як стратегічно необхідні. Таким чином, дефіцит грошових коштів в середині планового періоду повинен покриватися за рахунок позицій бюджету що не входять в перелік «обов'язкових». Узгоджені бюджети (списання, постачань, платежів) прямують на затвердження генеральному директорові не пізніше за один робочий день до початку планованого періоду. Після затвердження планові бюджети та плани виробництва доводяться до структурних підрозділів. Кожен підрозділ на кінець бюджетного періоду обґрунтовує статті перевитрат і пише звіт фінансовому директору с поясненням перевитрат.

Висновок. У процесі аналізу обґрунтовано, що основними задачами системи бюджетування є: забезпечення формування витрат структурних підрозділів на підставі діючих норм і нормативів витрат матеріальних ресурсів; формування економічних критеріїв оцінки діяльності структурних підрозділів; забезпечення контролю за виконанням показників, передбачених затвердженим бізнес-планом на рік або на квартал; забезпечення поточного фінансового планування; раціональний розподіл грошових коштів між відділами та службами з метою найбільш повного забезпечення потреб виробництва; здійснення контролю над повною собівартістю продукції. Впровадження наведеного механізму бюджетування на підприємствах гірничо-металургійного комплексу, надасть можливість забезпечити успішне застосування контролінгу на підприємствах, посилити ефективність управління у реорганізаційних процесах та забезпечення фінансової стійкості.

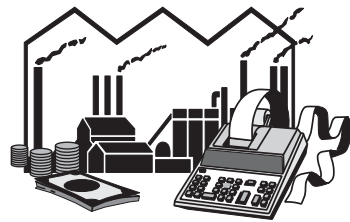
Література:

1. Лапыгин Ю. Методы оценки успешности развития организации // Антикризисный менеджмент. 2007 г. №4.
2. Савчук В. Технология разработки годового бюджета // Справочник экономиста. 2005 г. №11, №12.; 2006 г. №1 - №3.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины –К.: «А.С.К.» 2004 г. – 864 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Кошкар'ов О.П. 29.05.09*

*Надійшла до редакції
11.04.09*

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 336.01

Єрмошкіна О.В.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ ТА ЇХ ІННОВАЦІЙНЕ СПРЯМУВАННЯ

Розглянуті питання вдосконалення моніторингу фінансових потоків промислових підприємств, оцінки їх впливу на фінансовий потенціал регіону та встановлення ознак вилучення капіталу. Визначені інструменти стимулювання спрямування фінансових потоків підприємств на інноваційний розвиток.

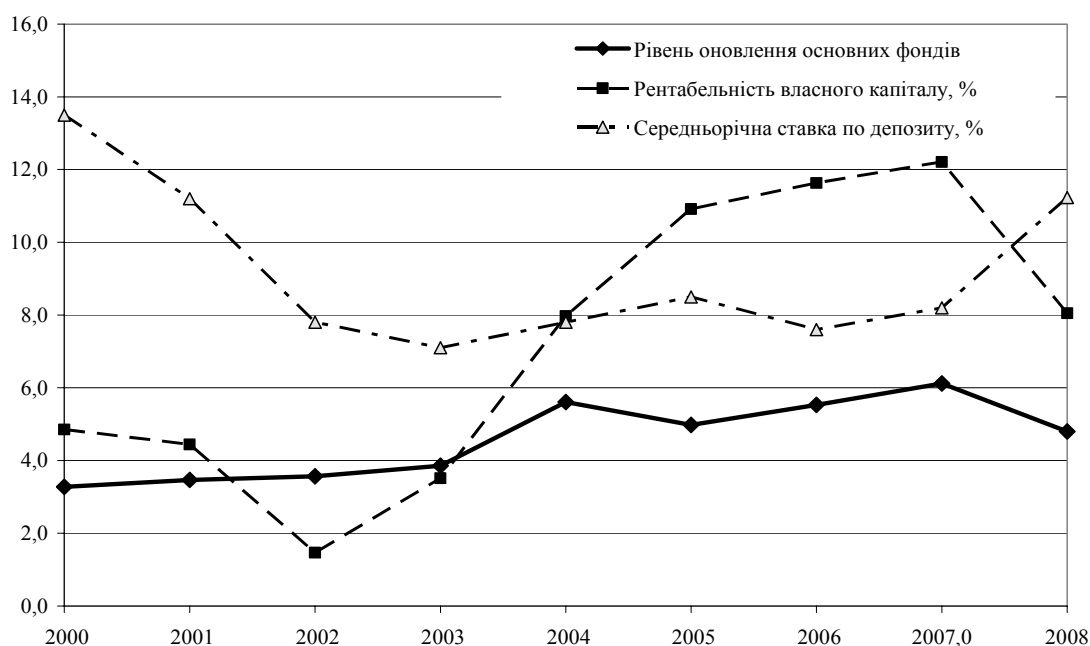
Problems of improvement of the monitoring of the financial flows of industrial enterprises, assessment of their influence on the financial potential of the region and exposure of the signs of outflow of capital are discovered. Tools of stimulation of directing the financial flows of enterprises on their innovative development are defined.

Сучасні кризові явища, які виникають в різних сферах економічного життя, охоплюють практично всіх учасників економічної спільноти та пронизують усі рівні господарювання вимагають від економічних суб'єктів пошуку нових рішень щодо підвищення ефективності їх функціонування. Фінансова сфера відіграє в даному випадку принципову роль щодо створення можливостей подальшого розвитку економічних систем різних рівнів.

Результати досліджень розвитку економічних систем [1] свідчать, що розвиток фінансової сфери, фінансової інфраструктури є необхідною умовою технічного прогресу, впровадження інновацій, переходу економічних систем та суспільства на нову сходинку розвитку. Ця теза також підтверджується Дж. Дж. Гарлі та Е. С. Шоу [2], які стверджують, що економічний розвиток окрім розвитку товарних ринків передбачає обов'язків розвиток фінансової сфери, як визначальної в економічних відносинах.

Спостереження розвитку промислових підприємств в Україні свідчить, що тенденції, які відбуваються на макрорівні є значною мірою віддзеркаленням тенденцій мікрорівня. В Україні в 2008 р. промислові підприємства характеризувались дуже низьким рівнем оновлення основних фондів (4,8 %), браком власних фінансових ресурсів (- 8,9% у 2007 р., - 5,8% у 2008 р.), низьким рівнем впровадження інновацій [3]. Так лише 11,5 % від загальної кількості підприємств впроваджували інновації, а реалізація інноваційної продукції складала лише 6,7% від загального обсягу продукції промисловості [3].

Крім того, слід зазначити, що на тлі розвитку світової фінансової та економічної кризи значно погіршилися і показники ефективності функціонування промислових підприємств (рис. 1). Так при підвищенні процентних ставок альтернативних напрямків вкладень (середньорічна ставка по депозитах) рентабельність власного капіталу не тільки знизилась до рівня 2004 р., а і, власне вперше з 2004 р. стала меншою за ставку по депозитах. Так само значно зменшився рівень оновлення основних фондів (до 4,8%), який і до того був на незадовільному рівні.



Джерело: розраховано за даними [3, 4]

Рис. 1 – Динаміка ставки по депозитах банків, рентабельності власного капіталу та рівня оновлення основних фондів промислових підприємств, %

При цьому як на рівні окремих промислових підприємств, так і на рівні держави відбувається перетік капіталу через офшорні та прирівняні до них зони від вітчизняних підприємств до їх засновників, зареєстрованих у офшорних зонах. Так, наприклад, в 2008 р. 94,5% всіх прямих іноземних інвестицій, які були здійснені вітчизняними підприємствами, було спрямовано до о. Кіпр (94,0%), Панами (0,3%), Британських Віргінських островів (0,2%) (табл. 1). В свою чергу з офшорних зон та зон сприятливого інвестування надійшло 53,4% прямих іноземних інвестицій (у т.ч. з о. Кіпр – 21,5%) [3].

Таблиця 1

Регіональна структура прямих іноземних інвестицій

Регіональна приналежність	2004 р.		2008 р.	
	Інвестиції з України	Інвестиції в Україну	Інвестиції з України	Інвестиції в Україну
Офшорні зони	16,0%	17,4%	94,5%	25,2%
Зони сприятливого інвестування	6,7%	42,0%	0,5%	28,2%
Російська Федерація	53,0%	5,7%	1,6%	5,2%
Інші країни	24,2%	34,9%	3,4%	41,4%

Джерело: розраховано на основі даних [3]

Слід підкреслити, що в процесі вилучення фінансових потоків з підприємства страждає не тільки підприємство, а і регіон та країна в цілому. Системність таких дій з боку власників промислових підприємств створює загрозливі тенденції на мікро, мезо та макrorівні.

Не дивлячись на наявність багатьох досліджень вітчизняних та закордонних авторів щодо управління фінансовими потоками, питання управління фінансовими потоками в кризових умовах за необхідності спрямування фінансових потоків на інноваційний розвиток є недостатньо дослідженими та потребують пошуку нових наукових рішень та обґрунтувань.

Метою даного дослідження є встановлення інструментів орієнтації фінансових потоків промислових підприємств на їх інноваційний розвиток на основі оцінки внеску підприємства у розвиток регіону та накопичення фінансових ресурсів регіону.

В основі даного дослідження лежить концепція системно-потокового підходу до управління фінансовими потоками [5], яка передбачає необхідність спрямування фінансових потоків промислових підприємств на їх інноваційний розвиток з метою забезпечення сталого зростання ринкової вартості підприємства як об'єкту інвестування.

При цьому всі фінансові потоки підприємства класифікуються за ознакою «вплив на систему» на системно-утворюючі, системно-забезпечуючі та додаткові [6]. Це положення є принциповим, оскільки саме за складом фінансових потоків окремих класифікаційних груп можливо визначити як внесок підприємства у розвиток регіону, так і виявити ознаки вилучення капіталу з підприємства та виводу фінансових потоків з регіону.

Для визначення впливу фінансових потоків промислових підприємств на фінансові потоки регіону необхідно реалізувати наступні процедурні кроки:

- встановлення основних джерел формування фінансових потоків (у т.ч. виконання інвестором зобов'язань щодо збільшення власного капіталу підприємства за рахунок прямих інвестицій);
- визначення основних напрямків використання коштів (у т.ч. оновлення основних фондів, поповнення оборотних коштів);
- виявлення ознак вилучення капіталу підприємства на користь інвестора (орендатора, холдингу);
- визначення внеску підприємства у збільшення фінансового потенціалу регіону за рахунок формування додатного чистого фінансового потоку.

Реалізація зазначених кроків передбачає встановлення відповідних критеріїв виконання інвестиційних зобов'язань інвестором. При цьому діагностика виконання інвестиційних зобов'язань інвестором повинна містити встановлення відповідності обсягів вхідного фінансового потоку від інвестиційної діяльності обсягам інвестиційних зобов'язань, визначення напрямків руху фінансових потоків та виявлення ознак вилучення капіталу на користь інвестора.

Оскільки таке оцінювання повинно проводитись зовнішніми експертами (органи влади, підрозділи Фонду державного майна України, тощо), при встановленні відповідних критеріїв оцінки будемо спиратись на офіційну звітність підприємств [7-9]. До основних ознак виконання зобов'язань належать збільшення власного капіталу підприємства, збільшення суми оборотних коштів та необоротних активів (придбання майнових комплексів та необоротних активів). У випадку відсутності відповідних ознак, експерт може зробити висновок про невиконання інвестором своїх зобов'язань та необхідність

перегляду інвестиційної угоди. Основні критерії оцінки виконання інвестором своїх інвестиційних зобов'язань наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Критерії оцінки виконання інвестиційних зобов'язань

Форма звітності	Рядок	Обсяги фінансового потоку
Ф. 1	р. 300, 310, 320 або 330	збільшення на суму інвестиційних зобов'язань
Ф. 1	р. 100, 110, 230, 240	збільшення на суму інвестиційних зобов'язань, які спрямовуються на поповнення оборотних активів
Ф. 3	р. 250, 260	сума інвестиційних зобов'язань, які спрямовуються на оновлення основних фондів

При встановленні ознак вилучення капіталу з підприємства необхідно ґрунтуватись на напрямках руху фінансових потоків. Оскільки напрямок руху окремого фінансового потоку, який виникає на підприємстві можливо дослідити лише маючи доступ до первинної бухгалтерської звітності, будемо спиратись на оцінку напрямку руху чистого фінансового потоку, який виникає внаслідок існування певних вхідних та вихідних фінансових потоків (табл. 3).

Таблиця 3

Критерії оцінки напрямків руху фінансових потоків

Номер ознаки	Форма звітності	Рядок	Зміна
1	Ф. 1	300	Стале зменшення або нульове значення
2	Ф. 1	310	Стале зменшення або нульове значення
3	Ф. 1	320	Стале зменшення або нульове значення
4	Ф. 1	330	Стале зменшення, нульове або від'ємне значення
5	Ф. 1	480	Відсутність
6	Ф. 1	500	Відсутність
7	Ф. 1	510	Відсутність
8	Ф. 1	600	Значна (більше 30%) частка у пасивах підприємства
9	Ф. 1	600	Стале зменшення
10	Ф. 1	600	Стале збільшення
11	Ф. 1	031	Стале та значне зменшення
12	Ф. 1	040	Відсутність
13	Ф. 1	045	Відсутність
14	Ф. 2	010	Стале збільшення
15	Ф. 2	100	Стале збільшення
16	Ф. 3	270	Стале збільшення / значна (більше 50% чистого прибутку) сума
17	Ф. 3	350	Стале збільшення / значна (більше 20% чистого прибутку) сума

Представлені в табл. 3 ознаки напрямку руху фінансових потоків при встановленні ознак вилучення капіталу з підприємства поділяються на ключові, тобто ті, які мають принципове значення для оцінки дій інвестора як «вилучення капіталу» та додаткові, які найчастіше супроводжують фінансові потоки, які віднесені до групи ключових. Слід

враховувати, наявність хоча б двох ключових ознак вже дає експерту право оцінювати дії інвестора як такі, що можуть нанести шкоду підприємству. Можливі композиції відповідних ознак, зміст яких визначений у табл. 3, та їх тлумачення наведені у табл. 4.

Таблиця 4

Ознаки вилучення капіталу

Композиція ознак (номери)		Результат діагностики
Ключові	Додаткові	
1, 8, 14, 16	11	Поступове вилучення власного капіталу на користь нового власника (внутрішні розрахунки) при збільшенні виручки від реалізації
1, 2, 3, 8, 10, 14, 15, 16	5, 6, 7, 11, 12, 13,	Поступове вилучення власного капіталу та перевід банківського позикового капіталу на користь нового власника (внутрішні розрахунки) при збільшенні виручки від реалізації та чистого операційного прибутку
1, 2, 3 – нульове значення, 4 – від’ємне значення, 9, 14, 15, 16	5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 17	Стале вилучення капіталу через внутрішні розрахунки.

Таким чином, в результаті проведення діагностики можливо встановити ступінь виконання інвестором своїх інвестиційних зобов’язань та, відповідно, діагностувати можливий вплив підприємства на фінансові потоки регіону та формування фінансового потенціалу регіону.

Збільшення фінансового потенціалу як підприємства, так і регіону є необхідною умовою не тільки забезпечення його економічного та соціального розвитку, а і створення та реалізації інноваційного потенціалу. Однією з ключових задач місцевих органів влади є забезпечення умов для накопичення фінансових ресурсів підприємствами регіону та їх раціонального використання.

Однак, як зазначалось нами вище, як на мікро, так і на мезо та макро-рівнях існує проблема витоку або навіть втечі капіталу з підприємств, регіонів, країни. В цих умовах особливої уваги потребує дослідження питань моніторингу фінансових потоків підприємств регіону з боку державних органів влади.

З метою удосконалення процесу моніторингу фінансових потоків промислових підприємств пропонується ґрунтуватись на наступних ключових показниках: внесок підприємства у формування фінансових потоків регіону; внесок підприємства у формування фінансових потоків інших регіонів; внесок підприємства у формування фінансових потоків інших держав; внесок промислового підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка внеску підприємства у створення фінансового потенціалу регіону

Критерій оцінки	Формула	Умовні позначення
1)Внесок підприємства у формування фінансових потоків регіону:	$K_1 = \frac{\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N IF_{it}}{\sum_{t=1}^T IF_{Rt}}$	IF_{it}, IF_R - сукупний вхідний фінансовий потік підприємства за t-ий період за i-им джерелом, та вхідний потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період.
2)Внесок підприємства у формування фінансових потоків інших регіонів	$K_2 = \frac{\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^M OF_{jt}}{\sum_{t=1}^T OF_{Rt}}$	OF_{jt}, OF_R - сукупний вихідний фінансовий потік підприємства за t-ий період за j-им напрямком розподілу та вихідний потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період
3)Внесок підприємства у формування фінансових потоків інших держав	$K_3 = \frac{\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^M OF(ex)_{jt}}{\sum_{t=1}^T OF(ex)_{Rt}}$	$OF(ex)_{jt}, OF(ex)_R$ - сукупний вихідний фінансовий потік підприємства у t-му періоді у валюті та вихідний фінансовий потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період, спрямований до інших країн, тис. грн.
4)Внесок підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону:	$K_4 = \frac{\sum_{t=1}^T \left(\sum_{i=1}^N IF_{it} - \sum_{j=1}^M OF_{jt} \right)}{\sum_{t=1}^T NFF_{Rt}}$	NFF_{Rt} - чистий фінансовий потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період, тис. грн.

Таблиця 6

Інтерпретація розрахункових значень критеріїв оцінки внеску підприємства у формування фінансового потенціалу регіону

Діапазон коефіцієнту	Критерії оцінки			
	K_1	K_2	K_3	K_4
$K_n < 0,10$	Незначний внесок	Незначний внесок	Незначний внесок	Незначний внесок
$0,10 \leq K_n \leq 0,25$	Середній рівень	Середній рівень	Середній рівень	Середній рівень
$0,25 < K_n \leq 0,35$	Значний внесок	Значний внесок	Значний внесок	Значний внесок
$0,35 < K_n < 0,50$	Системно-забезпечуюче підприємство	Вилучення фінансових ресурсів регіону	Вилучення валютних ресурсів регіону	Системно-забезпечуюче підприємство
$0,50 \leq K_n$	Системно-утворююче підприємство	Інтенсивне вилучення фінансових ресурсів регіону	Інтенсивне вилучення валютних ресурсів регіону	Системно-утворююче підприємство

BRANCH AND CORPORATE FINANCES

Слід зазначити, що при $NFF_i < 0$ коефіцієнт K_4 не розраховується, а внесок підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону визнається негативним (вилучення капіталу з регіону).

За результатами розрахунку значень коефіцієнтів K_1 , K_2 , K_3 та K_4 проводиться оцінка кожного показника згідно з критеріями, наведеними у табл. 6.

Якщо підприємство визнається системно-забезпечуючим, тобто формує від 35% до 50% вхідних фінансових потоків та чистого фінансового потоку, це свідчить про занадто високу залежність розвитку регіону від результатів діяльності даного підприємства. Це потребує від органів влади впровадження системи посиленого моніторингу діяльності підприємства та виконання інвестором своїх інвестиційних зобов'язань; обов'язкового включення до програм розвитку регіону програм соціального захисту та забезпечення населення регіону.

Таблиця 7

Оцінка сукупного впливу фінансових потоків підприємства на фінансові потоки регіону

Критерії оцінки				Інтегральна оцінка впливу підприємства
K_1	K_2	K_3	K_4	
< 0,10	< 0,10	< 0,10	< 0,10	Незначний
	0,10 – 0,25	0,10 – 0,25	< 0,10	
	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	< 0,10	Значний негативний
	0,35 – 0,50	0,35 – 0,50	< 0,10	Вивіз капіталу
	0,50 ≤	0,50 ≤	< 0,10	
0,10 – 0,25	< 0,10	< 0,10	< 0,10	Позитивний
	0,10 – 0,25	0,10 – 0,25	0,10 – 0,25	
	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	0,10 – 0,25	Значний негативний
	0,35 – 0,50	0,35 – 0,50	0,10 – 0,25	Вивіз капіталу
	0,50 ≤	0,50 ≤	< 0,10	
0,25 – 0,35	< 0,10	< 0,10	0,25 – 0,35	Значний позитивний
	0,10 – 0,25	0,10 – 0,25	0,25 – 0,35	Позитивний
	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	Негативний
	0,35 – 0,50	0,35 – 0,50	0,10 – 0,25	Значний негативний
	0,50 ≤	0,50 ≤	0,10 – 0,25	Вивіз капіталу
0,35 – 0,50	< 0,10	< 0,10	0,35 – 0,50	Значний позитивний. Підвищений ризик залежності регіону
	0,10 – 0,25	0,10 – 0,25	0,25 – 0,35	Позитивний
	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	
	0,35 – 0,50	0,35 – 0,50	0,10 – 0,25	Негативний
	0,50 ≤	0,50 ≤	< 0,10	Вивіз капіталу
0,50 ≤	< 0,10	< 0,10	0,50 ≤	Значний позитивний. Підвищений ризик залежності регіону
	0,10 – 0,25	0,10 – 0,25	0,35 – 0,50	Позитивний. Підвищений ризик залежності регіону
	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	0,25 – 0,35	
	0,35 – 0,50	0,35 – 0,50	0,10 – 0,25	Вивіз капіталу
	0,50 ≤	0,50 ≤	< 0,10	

Якщо підприємство визнається системно-утворюючим, тобто формує від більше 50% вхідних фінансових потоків та чистого фінансового потоку, це свідчить про повну залежність розвитку регіону від результатів діяльності даного підприємства. Це вимагає від органів влади окрім зазначених вище напрямків, розробки спеціальної цільової

програми диверсифікації, яка передбачатиме залучення нових інвесторів до регіону виключно на умовах розвитку інфраструктури регіону, соціальної сфери, створення нових робочих місць в інших галузях та секторах економічної активності.

За результатами розрахунків коефіцієнтів впливу K_1 , K_2 , K_3 та K_4 визначається сукупний вплив діяльності підприємства на формування фінансового потенціалу регіону (табл. 7).

Зазначений у табл. 6 вплив має характеристики, наведені у таблиці 7 та відповідні ним управлінські дії, що сприятимуть забезпеченню сталого розвитку фінансового потенціалу регіону (табл. 8).

Таблиця 8

Характеристика ступеня впливу фінансових потоків підприємства на фінансовий потенціал регіону

Ступінь впливу	Характеристика	Напрямок дій
Значний позитивний	Підприємство є системно-утворюючим. Високий рівень залежності рівня розвитку регіону від результатів діяльності підприємства	Стимулювання підприємства до диверсифікації сфер діяльності, впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції
Позитивний	Підприємство є системно-забезпечуючим. Зростає залежність рівня розвитку регіону від результатів діяльності підприємства	Стимулювання підприємства до диверсифікації сфер діяльності, впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції
Незначний	Фінансові потоки підприємства суттєво не впливають на фінансовий потенціал регіону	Стимулювання підприємства до збільшення обсягів вхідних фінансових потоків за умов впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції
Негативний	Діяльність підприємства призводить до поступового відтоку фінансових ресурсів з регіону.	Введення системи посиленого моніторингу діяльності підприємства.
Значний негативний	Діяльність підприємства призводить до значного відтоку фінансових ресурсів з регіону.	Введення системи посиленого моніторингу діяльності підприємства. Введення додаткових вимог до інвестора щодо: диверсифікації діяльності підприємства, створення відповідної інфраструктури соціального забезпечення населення; вкладення інвестицій у розвиток інфраструктури регіону
Вивіз капіталу	Діяльність підприємства спрямована на постійне вилучення фінансових ресурсів з регіону та переведення їх до інших регіонів або країн, що призводить до погіршення можливостей розвитку регіону та негативно впливає на інвестиційний клімат в регіоні.	Введення системи жорсткого моніторингу діяльності підприємства з боку державних органів виконавчої влади. Встановлення рівня виконання інвестором інвестиційних зобов'язань. Можливий перегляд умов інвестиційної угоди.

Як видно з наведених у табл. 8 заходів одним з ключових напрямків стимулюючої ролі державних органів влади є стимулювання спрямування фінансових потоків підприємств на інноваційний розвиток, впровадження нових технологій, послуг, продукції.

В даному випадку постає питання і визнання відповідних підприємств такими, що впроваджують інновації. Згідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [10] до інноваційних підприємств відносяться підприємства або їх об'єднання, які розробляють, виробляють та реалізують інноваційні продукцію чи послуги, на суму не менше 70 % від загального обсягу реалізації.

Однак, досвід роботи таких підприємств свідчить, що найбільш розповсюдженою схемою їх роботи є перепродаж закупленого інноваційного обладнання, технологій, тощо. Тобто в даному випадку постає проблема стимулювання власників підприємства до впровадження інноваційних технологій, створення інноваційного продукту.

Питанням, яке потребує регулювання на законодавчому рівні, є розмежування діяльності підприємств з перепродажу інновацій та їх впровадження у діяльність самого підприємства. Відповідно, необхідно розмежувати і фінансові потоки, які формуються підприємства в наслідок посередницької діяльності з реалізації раніш придбаних інноваційних продуктів та технологій, та фінансові потоки, які формуються в наслідок впровадження інноваційного проекту.

Для реалізації цих задач необхідно створити та впровадити як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні спеціальної системи моніторингу фінансових потоків від інноваційної діяльності, яка буде передбачати:

- створення сприятливих умов для тих інвесторів у інвестиційних зобов'язаннях яких зазначається інноваційний розвиток підприємств;
- моніторинг впливу фінансових потоків підприємства на фінансовий потенціал регіону, який може варіюватись від позитивного, тобто створення чистого додатного фінансового потоку, до негативного (вивіз капіталу);
- застосування економічних важелів стимулювання інвесторів до забезпечення зростання фінансового потенціалу регіону та виконання інвестиційних та інноваційних зобов'язань.

Література:

1. World Development Report 2002 // The International Bank for Reconstruction and Development, Oxford University Press. 2001.
2. Gurley John G., Shaw E. S. Financial Aspects of Economic Development // The American Economic Review. Vol. 45, No. 4, (Sep., 1955), pp. 515-538.
3. www.ukrstat.gov.ua
4. www.bank.gov.ua
5. Єрмошкіна О.В. Концептуальна модель та механізм управління фінансовими потоками підприємства // Економічний простір: Зб. наук. праць. - № 17. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. - 240 с. (С. 182 – 193)
6. Єрмошкіна О.В. Теоретичні підходи до класифікації фінансових потоків в умовах розвитку міжнародних зв'язків підприємства // Економічний вісник Національного гірничого університету, №4. - Дніпропетровськ: РИК НГУ, 2003 – с. 79-87
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 “Баланс” // Наказ Міністерства фінансів України N 87 від 31.03.99.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 “Звіт про фінансові результати” // N 87 від 31.03.99
9. Положення про стандарт бухгалтерського обліку № 4 “Звіт про рух грошових коштів” // Бібліотека “Все про бухгалтерський облік. Нормативні документи”, № 1, С. 20-24.
10. Закон України «Про інноваційну діяльність» (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 2002, № 36.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 05.05.09*

*Надійшла до редакції
27.04.09*

УДК 330.322 (477)

Пілецька С.Т.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ПРИ РОЗРОБЦІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті на основі принципів побудови системи управління ризиками обґрунтовано механізм управління ними при формуванні фінансової стратегії підприємства

In the article a management mechanism is grounded on the basis of principles to control the system risks by forming financial strategy of enterprise

Підприємство в процесі своєї діяльності взаємодіє з великою кількістю партнерів по бізнесу. Результатом цього є тісний взаємозв'язок ризиків підприємства і інститутів, що виражається як в дії ризиків підприємства на рівень ризиків організацій — партнерів, так і в зворотному впливу ризиків інститутів на ризики підприємства. Вказаний взаємозв'язок підкреслює значущу роль ризиків підприємства в спільній системі ризиків.

При виборі фінансової стратегії повністю позбавитися від впливу чинника невизначеності і ризиків нездійснено, виникає потреба приймати відповідні профілактичні заходи, що управляють, з метою відбору раціональних альтернатив.

Питанням невизначеності і ризику присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких Барановська Л.В., Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д., Фішберн П., Ястремський О.І. та ін. У роботах розглядаються питання, які пов'язані з виявленням областей підвищених ризиків, оцінкою ступеня ризиків, проведенню аналізу прийнятності даного рівня ризиків для підприємства; розробкою у разі потреби заходів що до їх попередження або зниження.

В той же час недостатньо розглянуті питання комплексного управління ризиками підприємства, моделювання і мінімізації їх впливу при розробці фінансової стратегії.

Метою статті є обґрунтування на основі принципів побудови системи управління ризиками механізму управління ними при формуванні фінансової стратегії підприємства.

Створення на підприємствах системи управління ризиками, яка була би адекватною стану зовнішньої і внутрішньої середовища, обумовлює необхідність визначення принципів її побудови, які повинні зводитися до наступних положень:

- комплексний підхід до управління. Необхідно розглядувати не кожен ризик окремо, а їх сукупність, звертаючи особливу увагу на взаємозв'язок різних видів як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків. Комплексний підхід повинен зберігатися на всіх етапах життєвого циклу підприємства;
- виходячи з необхідності комплексного підходу, необхідно використовувати показник, що характеризує сукупну дію всіх видів зовнішніх і внутрішніх ризиків (рівень спільного ризику);
- введення на підприємствах регулярної і обов'язкової процедури ідентифікації, аналізу і контролю різних видів ризиків. Заходи щодо управління ризиками повинні проводитися не періодично, у міру виникнення проблем, а постійно, регулярно, і процедура управління ризиками має бути однією з функцій системи управління підприємством;
- необхідність нормативно-методичного забезпечення системи управління ризиками підприємства, яке б відповідало не лише сучасному рівню розвитку ризик-менеджменту, але і зважаючи на галузеву специфіку діяльності підприємства;

– одноманітність і спадкоємність понять, класифікацій і процедур управління ризиками. Ігнорування цього принципу ускладнює побудову системи ефективного управління ризиками на підприємствах навіть одній галузі.

Одним з актуальних питань теорії управління ризиком залишається питання розробки механізму управління ризиком. Узагальнюючи дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених і додав авторські пропозиції щодо оцінки припущення ризиків і управлінню ними на основі комплексного підходу, розроблена блок-схема (рис. 1) механізму управління ризиком підприємства при формуванні фінансової стратегії розвитку підприємства, що включає п'ять блоків.

Блок 1. Збір інформації і ідентифікація ризиків

Основна проблема при управлінні ризиками на рівні всього підприємства – агрегація первинної інформації (і зовнішньої, і внутрішньої). Внутрішні дані включають всі ризикові стани підприємства, які характерні для видів його бізнесу. Зовнішні дані також достатньо об'ємні: від мети до макроекономічних показників.

Методи, які вживаються при виборі інформації, включають: інтерв'ю, формалізовані і неформалізовані питання; огляди і дослідження галузі; чисельні методи оцінки і таке інше. Зібрана інформація є базою для оцінки і прогнозування ризиків.

Проведення ідентифікації ризиків дозволяє виявити ризики підприємства по видах, визначити суму фінансових ресурсів, що знаходиться під впливом певного ризику, оцінити сукупний вплив різних ризиків на який-небудь актив або пасив підприємства. Така процедура спрощує процес ранжирування ризиків і оцінку впливу кожного його виду на фінансовий стан підприємства.

Комплекс нормативно-методичних документів по управлінню ризиками в діяльності підприємства повинен включати матеріали, що розкривають наступні напрями: позначення теоретичних понять, їх визначення, класифікація ризиків; склад, організація і порядок процедур ідентифікації, аналіз ризиків і формування дій, що ними управляють; методика реєстрації, зберігання і використання результатів аналізу і управління фінансовими ризиками.

Використання подібного нормативно-методичного забезпечення процесу управління ризиками дозволяє створити систему регулярних процедур виявлення і ідентифікації видів фінансових ризиків в умовах конкретного підприємства, звужити поле політичних ризиків, що не передбачаються і не враховуються.

Блок 2. Аналіз і оцінка ризиків

В даний час існує багато методів кількісної оцінки ризиків, достоїнства і недоліки яких представлені в табл. 1.

Блок 3. Вибір методів управління ризиками

Важливим етапом в розробці фінансової стратегії є вибір методів управління ризиками, метою яких є їх оптимізація. Методи управління діляться на профілактичні і компенсаційні. Мета профілактичних – мінімізація вірогідності настання ризикової події або зниження збитку в разі його настання, компенсаційних – мінімізація наслідків ризиків, що завдають небезпеку для підприємства в конкретний момент часу.

Підсумком вибору методу управління ризиками повинне стати формування програми заходів щодо управління ризиками, при розробці якої повинно бути враховано наступне: розмір можливого збитку і його вірогідність; існуючі механізми зниження ризиків, пропонувані державою і їх виробничо-економічна ефективність; виробничо-економічна ефективність пропонуваної службою заходів щодо зниження ризиків; практична можливість реалізації заходів в рамках виділеного ліміту засобів; відповідність

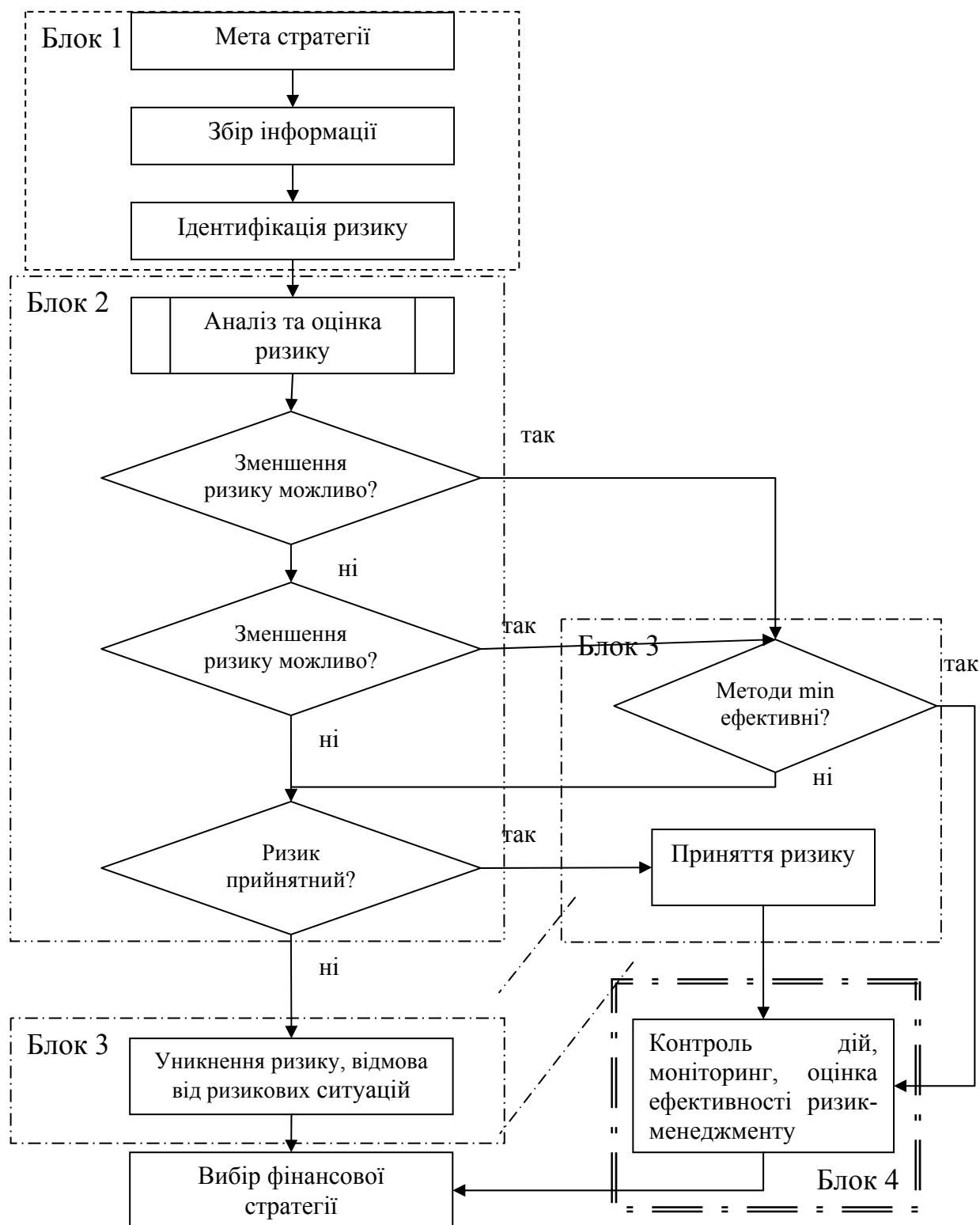


Рис. 1 Механізм управління ризиком при формуванні фінансової стратегії розвитку підприємства

Методи оцінки ризиків

Метод	Достоїнства	Недоліки
1	2	3
Статистичний	Висока достовірність, яка заснована на теорії розподілу випадкових величин	Необхідний значний об'єм статистичної інформації. Достатньо трудомісткий і дорогий. Не дозволяє проаналізувати джерела виникнення ризиків
Експертних оцінок, у тому числі MAI	Можливість аналізу ризиків при обмеженій кількості інформації в умовах нестабільності кон'юнктури. Достатньо висока точність.	Суб'єктивний характер оцінки, обумовлений індивідуальними думками експертів. Не доцільне застосування для складних, унікальних ситуацій.
Дерево рішень	Наочність, не вимагає великих фінансових або технічних вкладень, послідовність проведення	Допущення в початкових посту-латах, штучне введення обмежень. Різка збільшення можливих альтернативних варіантів розвитку ситуації в умовах нестабільної економіки, що приводить до нагромадження і зниження ефективності оцінки
Імітаційне моделювання	Висока точність результатів. Можливість швидкого реагування на непередбачені зміни	Складність проведення. Вимагає великих організаційних і фінансових вкладень. Необхідність спеціального програмного забезпечення. Існує велика вірогідність появи артефактів, тобто результатів апробації, що штучно викликаються в об'єкті дослідження. Слабкий аналіз джерел виникнення ризиків
Ігрові моделі	Добре розроблена методика аналізу. Вибір оптимального варіанту з наявних альтернатив	Орієнтація на оптимізацію показників при недостатньому аналізі чинників ризику

заходів програми існуючим нормативним актам, цілям довгострокового і короткострокового планування розвитку підприємства і основним напрямам його фінансової політики; суб'єктивне відношення до ризику розробників програми і керівництва підприємства.

Для кожного рівня ризику проводиться вибір стратегії управління, які наведені на рис. 2.

Для пом'якшення ступеня ризику необхідне комплексне використання наступних методів: самострахування, страхування, диверсифікація, лімітація, попередження.

Прийнятні по рівню ризику, тобто їх можна прийняти. При цьому їх слід переоцінювати на рівень ризиків, після досягнення прийнятного рівня і відсутності якої-небудь відчутної дії на діяльність підприємства, ними можна нехтувати.

Виправдані по рівню ризику, ступінь їх дії на підприємство помірний, з вторинною обробкою. Кожен ризик повинен мати алгоритм обробки (тобто включати систему антиризикових заходів) і оброблятися до тих пір, поки його рівень не знизиться до прийнятного. Обробка ризиків має перманентний характер і за допомогою ітерації обробляється до прийнятного рівня. При цьому ризик повинен знаходитися під постійним контролем і його рівень періодично переоцінюється.

Неприпустимий рівень ризику характеризується по ступені дії як найвищий рівень ризику. Даний розділ слід визначати, як ризик, первинний для обробки, кожен чинник ризику має алгоритм обробки, і безперервно оброблятися до тих пір, поки його рівень не знизиться до прийнятного. Ризики даного розділу повинні знаходитися під постійним контролем і їх рівень повинен постійно переоцінюватися.

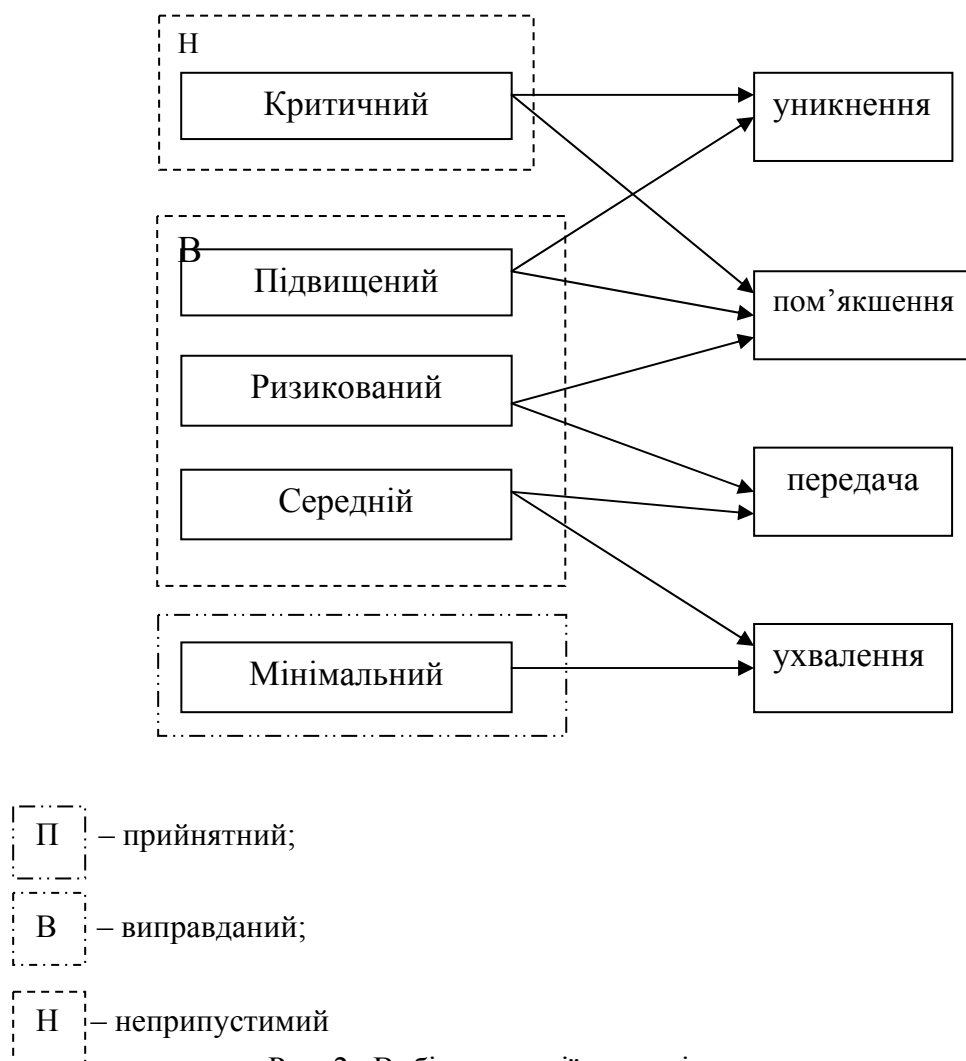


Рис. 2. Вибір стратегії управління ризиком

Ухвалення рішення здійснюється за допомогою ранжівання ризиків (табл. 2), виходячи з даних, отриманих в результаті проведення кількісного аналізу [1].

Таблиця 2

Види ризиків по рівню впливу

Коефіцієнт варіації %	Рівень ризиків	Види ризиків
Понад 70	Ризик повинен мати стратегію для обробки, а також наполегливо і безперервно оброблятися до тих пір, поки рівень ризику не знизиться до прийнятного. При цьому ризик повинен знаходитися під постійним контролем і його рівень повинен періодично переоцінюватися	Критичний
25-70		Виправданий
До 25	Розглядується до ухвалення. Періодично переоцінюється	Прийнятний

Для підвищення оперативності процесу вибору і застосування різних методів зниження ризиків пропонується використовувати карти ризик-менеджменту по кожному виду ризику. Карта містить опис кожного виду ризику, його впливи на фінансово-господарську діяльність підприємства і методи оперативного управління даним видом ризику.

Блок 4. Моніторинг ефективності управління ризиками

Ухвалюванні рішення можуть мінятися залежно від розвитку ситуації, життєвого циклу підприємства. Тому особлива увага приділяється моніторингу ризиків, що включає контроль системи управління ризиками, і оцінку ефективності ризик-менеджменту. Система моніторингу повинна включати різні комп'ютерні системи нормативно-довідкової інформації, що актуалізуються, проведення прогностно-аналітичних досліджень із залученням консалтингових, транспортно-експедиторських, інформаційно - логістичних і експертних фірм. Дані цих досліджень дозволять виявити нові тенденції у взаєминах господарюючих суб'єктів, передбачити необхідні заходи для компенсації втрат в разі змін умов ведення господарської діяльності, підготуватися до нормативних новин.

Висновки. Запропоновані на основі принципів побудови системи управління ризиками методичні основи формування і функціонування механізму управління ризиками мають відмітні особливості, що полягають в можливості вибору стратегії управління ними при розробці фінансової стратегії підприємства. Це дозволить підвищити ефективність бізнесу підприємства і забезпечить стійке зростання його ринкової вартості.

Література

1. Линцова, Ю.А. Управление инвестиционными рисками судоходных компаний // Автореф. дис... к-та эконом. наук: 08.00.05 Санкт-Петербург. гос. ун-в. водных коммуникаций – Санкт-Петербург., 2007 – 25с.
2. Пилецкая, С.Т. Механизм управления рисками предприятия при разработке финансовой стратегии / С.Т. Пилецкая, С.Ю. Саплин // Економіка промисловості. – 2005. - №4(30). - С.144-150

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 21.04.09

Надійшла до редакції
08.04.09

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 622.014.3:504.05

Бардась А. В.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ПРОДУКТИВНІ ПОТОКИ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ

В роботі розглянуто питання економічної оцінки запасів вугілля і наслідків їх втрати. Для визначення конкурентоздатності шахт запропоновано модифіковану модель конкурентних сил М.Портера. Також надано рекомендації стосовно принципів економічної оцінки запасів вугілля.

Some issues of coal reserves economic appraisal are considered in the paper. To define the marketability of a coal mine it is suggested applying the modified model of M.Porter's five competitiveness drivers. Principles of coal reserves economic appraisal are advised, too.

Традиційно вугільні шахти розглядалися або у якості виробничих, соціотехнологічних, або економічних систем. Кожний підхід дозволяє розглядати підприємство з врахуванням найважливіших елементів, що визначають ефективність та результативність його діяльності – продуктивних відносин та використовуваних технологій, живої праці та промислового обладнання, економічних умов діяльності. Специфічність шахти та її відмінність від більшості промислових підприємств полягає у тому, що вона сама є невід'ємною частиною природного середовища, безпосередньо взаємодіючи з нею та будучи залежною від неї, оскільки саме стан природного середовища та якість мінеральної сировини виключною мірою визначають економічний рівень та перспективність того або іншого гірничого виробництва. Все це дозволяє розглядати вугільну шахту як природну систему. В той же час шахта виконує важливі економічні функції: забезпечує сировиною національну економіку, а рівень витрат на видобуток цієї сировини суттєвим чином впливає на рівень витрат окремих підприємств-споживачів вугільної продукції. В сучасних умовах, коли очевидними стали наслідки виснаження більшості вітчизняних родовищ вугілля, питання економічної оцінки запасів надр і наслідків їх втрати набуває особливого значення при визначенні конкурентоздатності шахт.

Питанням економічної оцінки запасів вугілля і визначення перспективних вугільних шахт присвячені роботи Амоші О.І., Саллі В.І., Решетилової Т.Б., Райхеля Б.Л. В своїх дослідженнях автори приділяли увагу проблемам визначення ренти для вуглевидобувних підприємств, аналізу інвестиційної привабливості вугільних шахт і групуванню підприємств за здатністю до підтримання виробничої діяльності.

Метою даної роботи є визначення впливу економічних потоків вугільних шахт на ефективність використання запасів вугілля надрокористувачем і економічна оцінка наслідків залишення запасів у надрах. Завданнями статті є дослідження процесів формування ентропійних потоків вугілля шахтами, визначення конкурентоспроможності окремих вугільних шахт і аналіз економічних наслідків для шахти і національної

економіки в результаті відмови від відпрацювання економічно менш привабливих частин (блоків) шахтного поля.

Вугілля лишається основним джерелом енергії та сировини, саме цим пояснюється його роль у формуванні додаткової вартості. Особливий інтерес у зв'язку з цим викликають аспекти, пов'язані з оцінкою залежності вартості вугільної продукції від її якості. Оцінка потенційного ресурсу, у тому числі енергетичного, певною мірою носить суб'єктивний характер, оскільки базується на існуючому рівні знань людства та слугує задоволенню існуючих потреб. В умовах вітчизняної економіки питання про ціну вугілля трансформується в питання про ціну природного ресурсу як такого, а разом з тим й у питання про ефективність його використання.

Виходячи з існуючих реалій, можна запропонувати до вжитку термін „ентропійний потік ресурсів”, під яким розуміється потік матеріальних чи нематеріальних ресурсів, кількість та якість якого безпосереднім чином впливає на результат економічної діяльності суспільства в цілому, ефективність його окремих складових (галузей) та на їх конкурентоздатність на світовому ринку. Стосовно вугільної промисловості можливе виділення трьох ентропійних потоків:

- вугільної продукції перспективних шахт;
- вугільної продукції середньої групи шахт;
- вугільної продукції малоефективних шахт.

У зв'язку із зростанням ролі вугілля у паливно-енергетичному балансі, а також структурою його запасів (більша частина яких припадає на тонкі та дуже тонкі пласти), у подальшому слід очікувати зростання виходу породи при підземному видобутку вугілля, що пов'язане із збільшенням техногенного навантаження на оточуюче природне середовище.

З управлінської точки зору будь-яка шахта може бути розглянута як складна система – так званий „функціональний ансамбль”, складений з великої кількості взаємопов'язаних елементів, що змінюються у часі та володіють здатністю до адаптації (переходу у відносно рівноважний стан).

На відміну від більшості підприємств, вугільна шахта є об'єктом як техногенного, так і природного середовища, її стан впливає на ситуацію у біосфері, в решті решт впливаючи на людину та на створені нею соціальні системи. Для більш глибокого розуміння сутності взаємозв'язків між різними елементами природного, економічного, соціального та технологічного середовища доцільно застосувати методіку процесного підходу, який дозволяє детально проаналізувати стан системи „зсередини”, розкривши послідовність зв'язків різних складових цілого та їх вплив на кінцевий результат.

Оскільки виробнича діяльність є нерозривно пов'язаною із споживанням та перетворенням різних видів ресурсів, існує можливість представити її як стійку, цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, які за певною технологією перетворюють входи (ресурси) у виходи (товарну продукцію), що становлять цінність для споживача. При цьому традиційні для менеджменту поняття керуючої та керованої систем визначаються термінами „власник процесу” та „процес”. На рисунку 1 наведені процеси формування ентропійних та негентропійних потоків у ході виробничої діяльності вугільної шахти.

На входи процесу видобутку поступають корисні копалини (вугілля та супутні компоненти) та виробничі ресурси (енергія, матеріали, праця), на виході – потік рядового вугілля. Рядове вугілля в процесі збагачення перетворюється у товарну вугільну продукцію, що поступає споживачам. Низька якість продукції, що відвантажується, викликає додаткові витрати на її збагачення, збільшує витрати ресурсів у виробничому

процесі, призводить до збільшення кількості відходів та шкідливих викидів, у кінцевому підсумку призводячи до збільшення витрат на відновлення природного середовища.

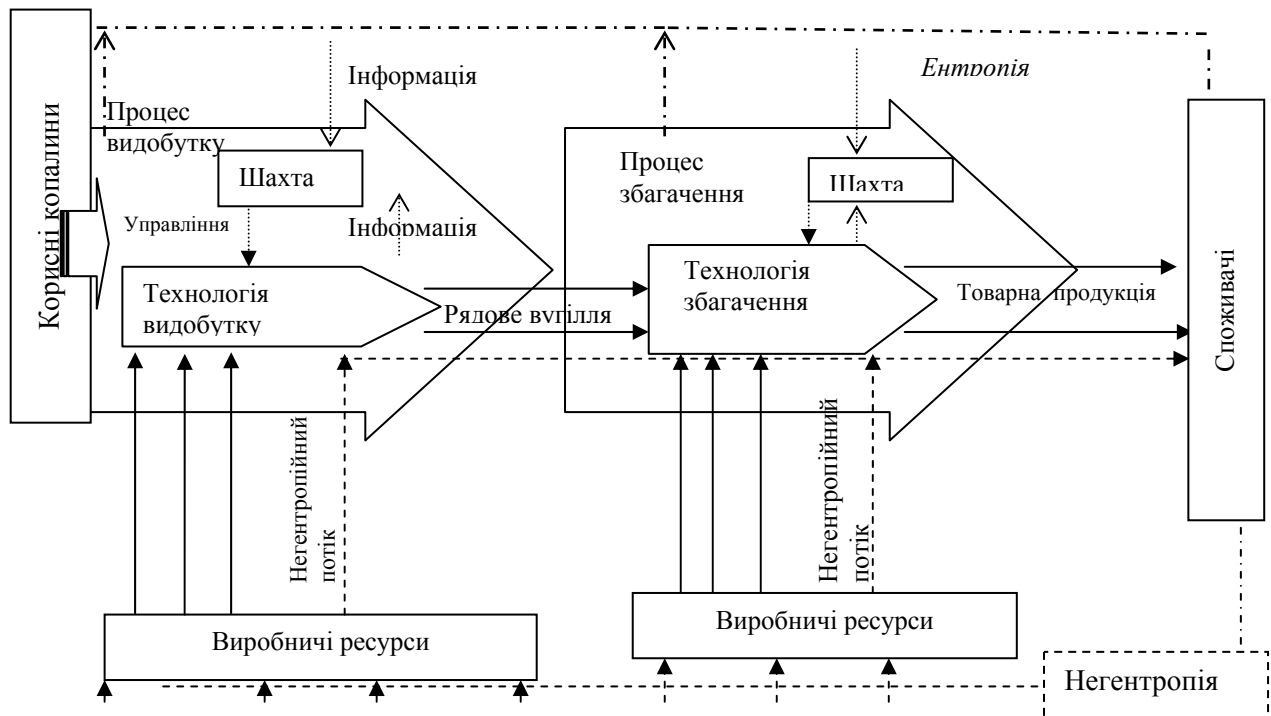


Рис. 1 – Формування ентропійних та негентропійних потоків на гірничовидобувному підприємстві

Власником процесів (Рисунок 1) виступає менеджмент шахти, який отримує інформацію про їх виконання та на основі цього розробляє управлінські дії. Розглядаючи шахту, її можна представити складним ансамблем, складовими якого є техносфера, літосфера, гідросфера, атмосфера, біосфера (зокрема персонал, як одна з її складових), а також інформація про стан кожного з названих вище елементів. Завданням постачальників (постачають ресурси на вхід) та клієнтів (отримують продукцію/ресурси на виході) є забезпечення розвитку системи у напрямку, визначеному власником процесу, що в оптимальному випадку означає – забезпечення життєдіяльності та керованого розвитку ансамблю, подолання умов, що можуть завадити виконанню даного завдання. На прикладі гірничого виробництва це може бути проілюстроване наступним чином. Вугільна шахта (як і будь-яке інше гірничо-видобувне підприємство) за своєю суттю є таким об'єктом, що негативно впливає на стан навколишнього середовища, але від власника процесу залежить наскільки цей шкідливий вплив на довкілля буде компенсуватися результатами від її експлуатації. Неможливо відмовитися повністю від видачі на поверхню породи, оскільки сам цей факт є свідченням розвитку шахти та гарантією її розвитку у майбутньому. Так само неможливо відмовитися від відкачування на поверхню шахтних вод та збагачення рядового вугілля. Принциповим у цьому відношенні є здатність максимально використовувати ті природні ресурси, якими володіє шахта - вугілля, природний газ, шахтна вода, супутні корисні копалини, оскільки у кінцевому рахунку це буде визначати міру ефективності її роботи, її внутрішньої впорядкованості. Міра стійкості системи, передбачуваність та прогнозованість її розвитку характеризуються поняттям ентропії. На рисунку 2 наведені три варіанти розвитку подій

в залежності від здатності власника процесів контролювати та узгоджувати інтереси керованих підсистем.

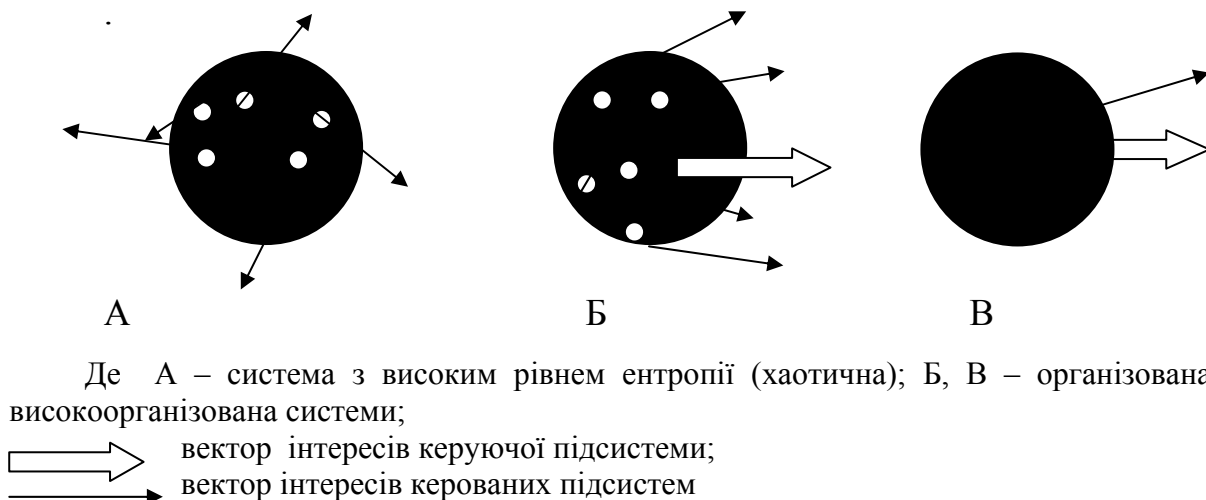


Рис. 2. – Ілюстрація ролі керуючої системи (власника процесу)

Перший випадок характеризує ситуацію, у якій шахта переходить до неконтрольованого розвитку, втрачає запаси та згодом переходить до деякого рівноважного стану з природною системою в цілому (руйнація підтримуваних виробок, їх затоплення, зменшення пропускної здатності окремих технологічних ланок в силу дії природних факторів та нестачі ресурсів на усунення негативних наслідків дії природного середовища, деградація технологічного обладнання та зменшення рівня кваліфікації персоналу). Варіант В пропонує ідеальну модель, у якій всі процеси суворо скоординовані та підпорядковані єдиній меті, задля якої й було створено гірниче підприємство.

Варіант Б ілюструє ситуацію, за якої досягається бажаний напрям розвитку системи та координування зусиль, за рахунок домінування інтересів власника процесів (керуючої підсистеми) над інтересами керованих підсистем. Подібна управлінська діяльність передбачає збільшення впорядкованості стану об'єкта управління та зменшення його ентропії за рахунок більшої узгодженості дій, що приймаються власником. Збільшення ж ентропії системи означає збільшення невизначеності її майбутніх станів, робить її менш передбачуваною з точки зору наслідків розвитку, оскільки на місці колишньої збалансованої системи виникає нова сукупність елементів, збалансованість яких у майбутньому може призвести (й найімовірніше призведе) до виникнення абсолютно нових зв'язків та функціональних залежностей. Так, розробляючи надра, вугільна шахта змінює початкові умови навколишнього середовища, а це призводить до ускладнення умов її функціонування (погіршення якості вугілля, збільшення температури, глибини ведення гірничих робіт, викиди газу, приток води) та змушує витратити більше ресурсів на підтримання сприятливих умов її роботи, а також на відновлення умов довкілля, тією або іншою мірою близьких до початкових.

В умовах приватизації шахтного фонду, з'являється можливість приходу на шахту приватного капіталу, зацікавленого у надійній роботі вуглевидобувного підприємства та підтриманні робочого стану виробничих дільниць. Основною метою діяльності будь-якого інвестору завжди буде отримання прибутку, який би компенсував власні витрати і забезпечив останнього надійним джерелом фінансових ресурсів протягом тривалого часу. В абсолютній більшості випадків здатність підприємства до успішного функціонування

визначається конкурентоспроможністю його продукції, тобто її відповідністю існуючим ринковим умовам. Традиційна на сьогоднішній день модель оцінки конкурентної здатності, що запропонована М. Портером, розглядає підприємство як об'єкт дії п'яти основних сил – галузевих конкурентів, потенційних конкурентів, постачальників, покупців і товарів-субститутів. Таким чином, вирішальними стають для підприємств фактори технологічні, маркетингові, економічні (ціни і витрати виробництва) [5]. Дані положення не викликають жодних заперечень для підприємств більшості галузей, починаючи від торгівлі і завершуючи машинобудуванням, але існують істотні особливості для гірничовидобувної і, зокрема, вугільної промисловості.

По-перше, як вже зазначалося вище, для підприємств вугільної галузі на першому місці знаходяться фактори природні, або гірничо-геологічні. Наявність або відсутність родовищ вугілля є вирішальним фактором, який не можна компенсувати ні унікальними технологіями видобутку, ні налагодженою системою збуту продукції. Вугілля як створена природою мінеральна сировина є невід'ємною частиною природного середовища, причому цю сировину людина не може відновити. Іншим фактором, який тісно пов'язаний із першим, є рівень витрат виробництва. А саме – рівень витрат на підготовку лав, видобуток, збагачення і транспортування вугілля, а також на відновлення порушеного природного середовища. Високі витрати на природоохоронну діяльність у поєднанні зі складними гірничо-геологічними умовами або наявністю шкідливих речовин у вугіллі роблять економічно недоцільним розробку навіть великих за запасами родовищ вугілля. Частково ситуація може бути змінена за рахунок розробки і впровадження якісно нових технологій вуглевидобутку, які знівелюють зазначені вище негативні фактори, але на сьогодні в Україні, як і в більшості країн світу, технологія видобутку передбачає відокремлення корисної копалини від масиву оточуючих гірських порід за допомогою живої праці.

Отже, фактично для вуглевидобувної галузі на першому місці знаходяться геолого-економічні фактори, які в свою чергу залежать від природних умов родовища і існуючих технологічних можливостей відпрацювання геологічних запасів.

В сучасних умовах нашої країни методологія економічної оцінки мінеральної сировини значною мірою визначається ефектом, який її відпрацювання принесе власнику (надрокористувачу) і меншою мірою – грошовими втратами для національної економіки в результаті відмови від вилучення балансових запасів. Перше пояснюється відмовою держави з політичних і економічних міркувань від самостійної і безпосередньої участі у розробці надр, з передачею таких прав приватному бізнесу. Друге твердження – стосовно оцінки втрат для національної економіки – є більш складним і заслуговує детального аналізу. У цьому випадку питання ставиться про те, що відбудеться з національною економікою, якщо деяке родовище або якась частина його економічних (балансових) запасів виявиться невикористаною. Приймаючи рішення про ліквідацію конкретної вугільної шахти ми в більшості випадків приймаємо рішення про втрату тих запасів вугілля, які є розвіданими і знаходяться на балансі даного підприємства. Найпоширенішою практикою при цьому є порівняння підприємств вуглевидобутку між собою, з метою визначення більш перспективних. Однак більш доцільним методом є оцінка здатності підприємства функціонувати на основі модифікованого ромбу Портера для оцінки конкурентоспроможності шахти.

В модифікованому вигляді ромб Портера для оцінки конкурентної позиції вугільної шахти включає шість складових: вугільні шахти, що борються за інвестиції і за споживачів на ринку; покупців – підприємства енергетики, хімії, комунального господарства і населення, діяльність яких залежить від пропозиції вугілля і ціни на нього,

а платоспроможність яких визначає економічну доцільність відпрацювання запасів; підприємства-постачальники, продукція яких споживається вугільними шахтами і які потенційно є провідниками технологічних змін; субститути – альтернативні технології і товари, які дозволяють задовольнити потребу покупців у мінеральній сировині для енергетики і хімії без використання вугілля.

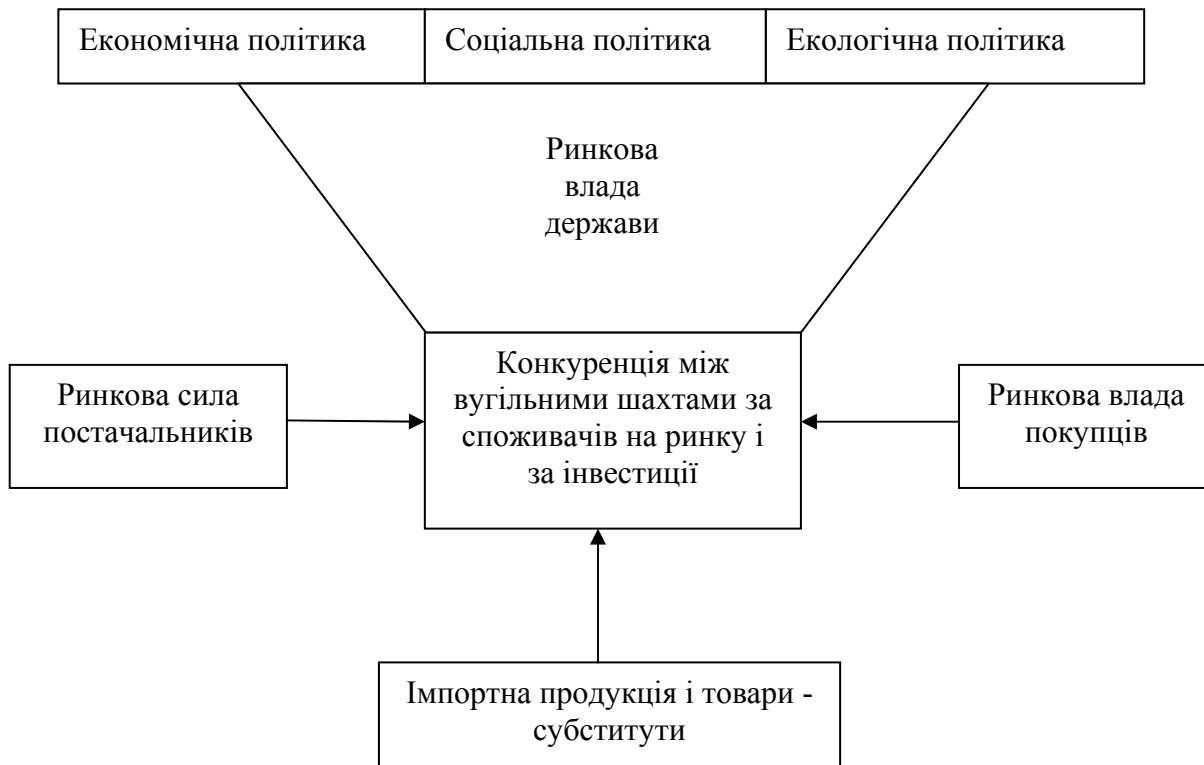


Рис. 3 – Модифікований ромб оцінки конкурентоспроможності шахти

До зазначених вище факторів додаються соціальні – пов’язані зі зростанням безробіття і необхідністю збільшення державних витрат на підтримку депресивних регіонів, де закриваються вугільні шахти, а також усунення небезпеки розвитку неконтрольованих природних процесів на місці розташування вугільної шахти – викидів метану, просідання денної поверхні, підтоплення територій, забруднення питних водоносних горизонтів, виникнення екзогенних і ендогенних пожеж. Взаємодія усіх цих факторів має бути врахована при прийнятті рішення про економічну доцільність видобутку наявних на шахті запасів вугілля, але складність полягає у їх протилежній спрямованості. Так, підтримка шахти у діючому стані, збереже робочі місця, але перехід споживачів на альтернативні технології (наприклад, використання енергії сонця для виробництва електрики) покращить екологічну ситуацію, а у випадку імпорту продукції з-за кордону може зменшити їх виробничі витрати. Збереження діючих вугільних шахт сприятиме розвитку підприємств-постачальників продукції вугільної галузі, але консервує існуючу виробничу структуру національної економіки. Запровадження більш суворих екологічних вимог адміністративними методами у поєднанні із більш жорсткими економічними санкціями покращить екологічну ситуацію, але зробить економічно неефективним відпрацювання більшої частини вітчизняних запасів вугілля. Фактично можна вести мову про наявність чотирьох сил конкуренції, або чотирьох основних

факторів для вугільної шахти, що визначають її конкурентоспроможність – ринкової сили держави, оскільки остання визначає економічний клімат для суб'єктів господарювання, соціальну політику і контролює природокористування; ринкову силу споживачів (покупців), оскільки саме їх здатність і готовність купувати вугільну продукцію визначають попит на неї; ринкову силу постачальників, які встановлюють ціну на свою продукцію або послуги і цим визначають вартість вугілля; ринкову силу зовнішніх конкурентів і товарів-субститутів – шахти не можуть встановлювати ціну на свою продукцію довільно, оскільки якщо вартість тони вугілля перевищить вартість тисячі кубометрів природного газу, то споживач перейде на використання товару-замінника, в даному випадку – газу. До цих чотирьох зовнішніх факторів варто додати конкуренцію між вугільними шахтами всередині галузі: так, в період кризи вона проявилася в тому, що при скороченні попиту на вугілля держава купує вугільну продукцію одних підприємств, а інші (переважно недержавні) мають самі дбати про її реалізацію.

Всі зазначені чинники впливають на конкурентоспроможність шахти істотним чином, але є ще один фактор, який не було згадано – це вплив конкурентної позиції шахти на стан національної економіки. Діяльність або зупинка конкретної шахти буде якимось чином впливати на стан економічної системи в цілому, проте міра цього впливу залежатиме від значимості родовища (шахтного поля), що розробляється.

Для того, аби оцінити значимість родовища, необхідно визначити, що відбудеться у національній економіці, якщо дане родовище або якась його частина буде втрачена або лишиться невикористаною. Якщо експлуатація запасів родовища дозволяє уникнути негативних для національної економіки наслідків, то в цьому і буде полягати економічний ефект від використання цього родовища. Негативним наслідком відмови від використання корисної копалини є необхідність компенсації покинутих запасів за рахунок залучення нових джерел сировини або за рахунок скорочення споживання. Другий варіант є небажаним (хоча українська економіка із надмірною енергоємністю має величезний потенціал щодо впровадження енергозберігаючих технологій) через те, що розвиток будь-якої економіки супроводжується зростаючим споживанням енергоресурсів. Тому залишається єдиний варіант – компенсація втрачених запасів вугілля, що мали б надійти на ринок, за рахунок альтернативних ресурсів чи збільшення видобутку на інших – існуючих або нових родовищах. Що стосується альтернативних по відношенню до вугілля ресурсів, то в більшості країн світу вугілля займає значну частину в національних енергетичних балансах, тому його повне заміщення в найближчій перспективі неможливо з суто технологічної точки зору (коксівне вугілля є необхідною сировиною для коксохімічної і металургійної галузей промисловості), економічної (вартість вугілля менша за вартість імпортованого газу і нафти), політичної (більшість країн забезпечені вугіллям і це дозволяє уникати ризику залежності від імпортера-монополіста у поставках енергетичних ресурсів).

Що ж в такому разі являє собою процедура компенсації запасів конкретної ліквідованої вугільної шахти?

Для відповіді на це питання необхідно дати економічну оцінку тим запасам, від яких збираються відмовитися. Економічна оцінка природних ресурсів повинна відповідати загальним принципам ефективного використання ресурсів і базуватися на теорії економічної ефективності виробництва. Згідно з нею, порівняння різних варіантів розвитку підприємства передбачає співставність таких варіантів, зокрема, за обсягами і строками випуску продукції. В іншому випадку, за відсутності співставності варіантів, мова йде про задоволення потреб споживачів продукції в різний спосіб.

Класичний підхід до економічної оцінки родовищ вугілля на основі теорії ефективності передбачає, що за наявності двох варіантів розвитку ситуації на підприємстві (назвемо їх варіанти А і Б, причому $A \square B$), до складу варіанту А варто ввести додаткову компенсуючу продукцію, що надходитиме з інших джерел. Наприклад, теплоелектростанція, яка споживає вугілля шахти, потужність якої зменшиться, або коксохімічний завод, що відчує нестачу продукції в результаті зупинки лави. Після введення додаткової продукції і задоволення таким чином попиту, розглядаються варіанти А і Б - останній у незмінному вигляді.

Специфічними для економічної оцінки родовищ є декілька моментів. По-перше, мінеральні ресурси, до яких відноситься і вугілля, є вичерпними і невідновними.

По-друге, компенсація недобору продукції за варіантом А передбачає, що продукція-замінник буде надходити з іншим рівнем витрат, ніж за варіантом Б. Це пояснюється тим, що якщо продукція-субститут надходить з іншого родовища або іншого блоку шахтного поля, то витрати на її видобуток відрізнятимуться в силу унікальності гірничо-геологічних умов нового родовища або частини шахтного поля.

По-третє, специфічною є динаміка компенсуючих витрат, які збільшуються в часі внаслідок виснаження (відпрацювання) кращих блоків шахтного поля і більш якісних родовищ вугілля.

Процедура введення компенсуючих витрат дозволяє з двох рівноцінних за обсягами варіантів обрати найвигідніший. Так, якщо теплоелектростанція за рік споживає 100 тисяч тон вугілля, то ці 100 тисяч тон можна видобути на українських копальнях, завезти з-за кордону або поєднати ці обидва варіанти, видобувши частину необхідного вугілля в Україні і імпортувавши решту. Витрати за кожним із запропонованих варіантів і дозволять обрати найкращий із них з економічної точки зору.

В більшості управлінських ситуацій при прийнятті рішення про подальшу долю шахти, питання компенсації запасів вугілля не приймаються до уваги. У той самий час зменшення пропозиції товарного вугілля на ринку, за умови незмінного попиту на нього, призведе до зміщення кривої пропозиції вугілля $S_{\text{вуг}}$ ліворуч і до зростання ринкової ціни на товарне вугілля з P_1 до P_2 , як це показано на графіку на рисунку 4.

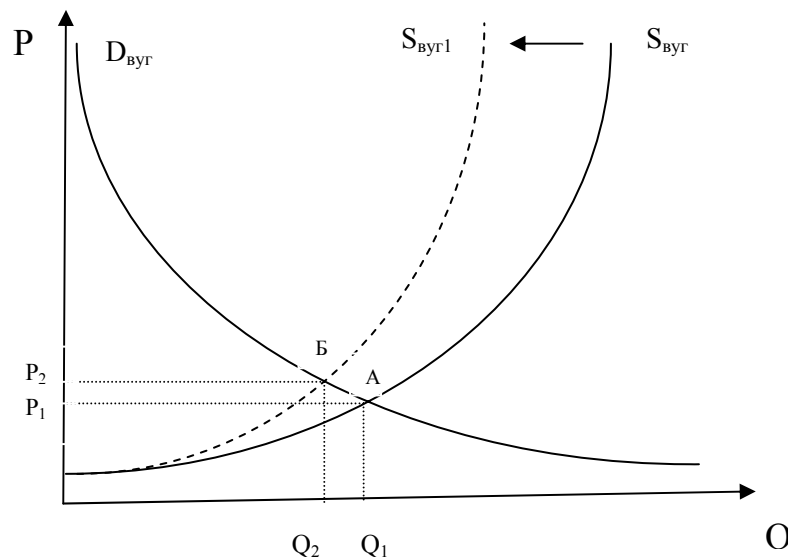


Рис. 4 – Зменшення пропозиції вугілля на ринку в результаті зменшення потужності шахти

При такому підході автори вважають, що дефіцитна на ринку продукція (дефіцит виникає внаслідок виведення з експлуатації частини запасів шахтного поля) компенсується з тим самим рівнем питомих витрат, з яким видобувається основна продукція з того блоку шахтного поля, що продовжує розроблятися. Але насправді компенсувати ззовні втрати запасів з тим самим рівнем витрат на видобуток неможливо, оскільки в природному середовищі не існує двох абсолютно однакових родовищ вугілля – кожне із них має свої особливості, і в якомусь відношенні буде дещо кращим, а в деякому відношенні – дещо гіршим порівняно з альтернативним родовищем. Наявність виробничої інфраструктури, гірничо-геологічні умови, витрати на рекультивацію і збагачення рядового вугілля завжди будуть призводити до виникнення відмінностей у собівартості компенсуючих запасів.

Існує й інша точка зору, відповідно до якої втрати запасів певної частини шахтного поля завжди компенсуються всередині підприємства за рахунок залучення до відпрацювання інших блоків, так що потужність шахти лишається незмінною. До того ж величина витрат на видобуток з сусідніх блоків є не набагато вищою порівняно з витратами на втраченій ділянці. Подібний підхід діє не завжди і не на всіх підприємствах, і особливо складним його застосування стає в умовах українського Донбасу, де перехід на нові ділянки не завжди можливий, а якщо можливий, то пов'язаний із зростанням витрат в силу складності відпрацювання запасів. Іншими словами, компенсація втрачених запасів у старопромислових гірничовидобувних регіонах завжди пов'язана зі зростанням складності гірничих робіт і не завжди відбуватиметься компенсація всередині підприємства, оскільки доступ до вугілля на ньому виявиться неможливим (невідповідність кондиціям за потужністю пластів, тектонічні порушення тощо). Це підтверджується сучасним досвідом господарювання, коли вугільні шахти відпрацьовують залишені в ціликах та на верхніх горизонтах запаси через відносно вищу якість і менший обсяг інвестицій, необхідних для їх освоєння.

Відповідно до концепції граничних витрат, втрата будь-якої конкретної кількості запасів вугілля призводить до необхідності компенсувати цю кількість за рахунок додаткового введення в експлуатацію родовищ, запаси яких до того моменту розглядалися як неекономічні (забалансові). Це, в свою чергу, максимізує оцінку втрат запасів вугілля в надрах, оскільки із введенням в експлуатацію замикаючих родовищ втрачені запаси стають більш економічно ефективними, але недоступними для нас. Недоступність їх пояснюється так званою «гірничою догмою» - втрачені в надрах запаси втрачені назавжди, оскільки повторний доступ до них пов'язаний з надзвичайною складністю, високими витратами ресурсів, а іноді є принципово неможливим.

Згідно з концепцією компенсуючих витрат все вищезазначене відноситься лише до запасів, втрата яких не може бути компенсована введенням в експлуатацію інших запасів з сусідніх ділянок (блоків) шахтного поля і не потребуватиме переходу до відпрацювання замикаючих родовищ. Разом з тим, компенсація всередині шахти має чітко визначений короткостроковий характер, а прискорене вичерпання запасів шахти в майбутньому потребуватиме введення в дію альтернативних полів (родовищ) з вищими витратами. Така вторинна компенсація, віддалена у майбутнє, і її наслідки для підприємства потребують врахування фактору часу: економічні наслідки такого заміщення запасів є абсолютно незначними для вугільних шахт з великим залишковим терміном служби (і великою кількістю балансових запасів вугілля, відповідно). Реальним наслідком втрати окремих ділянок шахтного поля на шахтах, забезпечених запасами на кілька десятків років, буде низка послідовних, прискорених переходів з відпрацювання менш глибоких частин поля

до більш складних за своїми гірничо-геологічними умовами, і менш якісних за характеристиками вугілля.

Оскільки більшість вітчизняних шахт мають малі залишкові терміни служби, для них компенсація втрачених запасів за рахунок переходу на нові ділянки є неможливою або результат такої компенсації буде незначним. Фактично, переважна більшість українських вугільних шахт знаходиться в періоді спаду, що супроводжується зменшенням доходів, згортанням виробничих процесів, науково-технічних розробок, відтоком робочої сили.

Визначаючи конкурентну позицію однієї шахти порівняно з іншими, легко припуститися помилки, використовуючи концепцію гірничих витрат у статичній формі. Так само, як функціонування шахти передбачає постійне проведення гірничих робіт і рух лінії очисних вибоїв, так і самий розмір граничних витрат буде постійно змінюватися по мірі переходу шахт на нові і нові частини шахтних полів. Так, в ринкових умовах власник може оцінювати економічні втрати від залишення однієї тони запасів павлоградського вугілля (650 грн./т) і співставляти їх з граничними витратами, наприклад, на видобуток однієї компенсуючої тони вугілля у Львівсько-Волинському басейні (800 грн./т). Але насправді залишення однієї тони павлоградського вугілля в надрах буде компенсовано видобутком іншої тони вугілля з сусідньої ділянки тієї ж шахти і в додатковому введенні потужностей у Львівсько-Волинському регіоні потреби не виникне. З точки зору аналізу ринку мова тут буде йти не про співставлення двох шахт і конкуренцію між ними в конкретній галузі національної економіки, а про внутрішнє право суб'єкту господарювання (вугільної шахти павлоградського регіону) обирати, які саме запаси і як йому відпрацьовувати. Реальними наслідками втрати тони більш дешевого вугілля стане більш ранній перехід на глибші горизонти того самого басейну, де видобуток того самого обсягу вугілля буде коштувати вже не 650 грн./т, а дорожче у віддаленому майбутньому ця втрата призведе до дострокового вичерпання останньої тони запасів цього родовища. І тоді вже в силу дії економічних законів споживачам буде необхідно переходити на більш дорогу продукцію конкурентів даної шахти або на товари-субститути. В умовах окремого національного ринку споживачам доведеться переходити з вугілля донецького басейну на видобуте у львівсько-волинському басейні або на території Харківської області, причому собівартість однієї тони останнього буде вже значно вищою за 600-700 гривень, оскільки гірничі роботи на той момент вже будуть проводитися на інших глибинах, з іншими умовами водо- і газонасиченості, стійкості гірських порід і температурного режиму.

Споживач, в принципі, може взагалі відмовитися від дорогого вітчизняного вугілля на користь більш дешевого імпортного, отримавши додатковий прибуток завдяки зменшенню витрат на сировину. В таких умовах збитки для національної економіки від прискореного вичерпання запасів шахт будуть настільки віддаленими в часі, що не спричинять впливу на сьогоднішні оцінки запасів вугілля. Проте, принаймні на сьогодні, для повного переходу на імпорт вугільної продукції немає відповідної транспортної інфраструктури, до того ж це економічно недоцільно для основних промислово-фінансових груп, що вже сформували технологічні ланцюжки «вугілля-кокс-метал» із залученням українських копалень.

Висновки:

Відповідно до викладеного вище, можна зазначити, що вимогою економічної оцінки родовищ є усунення відмінностей у величині запасів, які порівнюються між собою. Розглядаючи питання компенсаційних витрат необхідно проводити економічну оцінку варіантів за наступними критеріями:

питомих і повних витрат; диференційного рентного доходу; прибутку (збитку) від ведення виробничої діяльності. В умовах приватизації українських шахт важливою стає також оцінка їх конкурентоздатності на основі врахування сукупності факторів, що визначають розвиток кожної окремої шахти: поведінки споживачів і конкурентів, політики держави і наявності і доступності товарів-субститутів і альтернативних технологій.

Література:

1. Амоша А.И., Буркинский Б.В., Харичков С.В. Роль экологических факторов в выработке стратегии развития предприятий/Финансово-экономические проблемы промышленности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – С.35-40.
2. Александров И.А., Половян А.В., Красовская Н.С. Институциональная составляющая механизма экономико-экологической безопасности хозяйственных систем// Наукові праці ДонНУ. Серія економіка і право. – Т.2. – Донецьк: ДонНУ, 2006. - С. 122-127.
3. Салли В.И., Райхель Б.Л., Швец В.Я. Экономические проблемы поддержания мощности малоэффективных угольных шахт Украины. – Днепропетровск, 2002. –229 с.
4. Астахов А.С. Динамические методы оценки эффективности горного производства. – М.: Недра, 1973. – 272 с.
5. Портер М. Конкурентные стратегии. – СПб: Питер, 2006. -387 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., акад. НАНУ Амошею О.І. 21.05.09

Надійшла до редакції
30.04. 09



УДК 631.1.027:330.142

Радченко В.П.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье анализируется сущность и функции категории «человеческий капитал сельской экономики», рассматривается роль и задачи маркетинга как управленческого инструмента в процессе преобразования человеческих ресурсов сельской экономики в человеческий капитал.

In article the essence and category functions «the human capital of rural economy» is analyzed, the role and marketing problems as administrative tool in the course of transformation of human resources of rural economy to the human capital is considered.

Сельская экономика как подсистема национальной хозяйственной системы не только производит сельскохозяйственное сырье, но и обеспечивает воспроизводство общественно-значимых ценностей, в числе которых особое место занимает человеческий капитал. В настоящее время «село» рассматривается как приоритетный объект регулирования и управления, представляющий собой территорию проживания устойчивых социальных общностей (сельских социумов), характеризующуюся единством условий жизнедеятельности людей, наличием ресурсной базы для ведения хозяйства преимущественно аграрной специализации, и формирующейся в рамках локализованного пространства общей культуры.

При исследовании направлений развития человеческого капитала и его вовлеченности в социально-экономические отношения территориальной сельской системы важно обратить внимание на следующее обстоятельство, которое остается вне поля зрения современных исследователей. С одной стороны, человеческий капитал села, реализуя свою трудовую функцию, выступает субъектом предложения рабочей силы (трудовыми ресурсами), который в результате покупки ее работодателями (коммерческими агентами сельской экономики) закрепляется за предприятием, фермой, хозяйством и, используя производственные ресурсы хозяйственной единицы, создает продукт сельской экономики. С другой стороны, проживая в ареале сельской территориальной системы, будучи закрепленные в определенном месте проживания, человеческий капитал (население) потребляет продукт сельской экономики, то есть реализует спрос на товары и услуги, производимые территорией или аккумулируемые на локальном рынке. Наконец, особенности сельского расселения и типа застройки, а также приватизационные процессы, осуществленные в отечественном сельском хозяйстве в последние десятилетия XX века, предопределили наличие в собственности (пользовании) сельских домохозяйств земельных и других производственных ресурсов (капитала) для ведения индивидуальной хозяйственной (предпринимательской) деятельности. Таким образом, человеческий капитал, дополненный другими факторами производства, есть

капитал сельской семьи, создающий основу для экономического воспроизводства в сельской экономике, посредством упомянутых механизмов вовлечения. На рис. 1 представлены три функции человеческого капитала в сельской экономике, предопределяющего как направления использования, так и возможности увеличения потенциала на перспективу.



Рис. 1. Функциональная направленность человеческих ресурсов сельской экономики [1, с. 96-99]

Рассмотрим выделенные функции. Ресурсная функция заключается в предложении рабочей силы на рынке труда сельской экономики. Вовлекаясь в трудовые отношения в качестве рабочей силы, человек предопределяет (соглашается в рамках трудового контракта) свое место работы, набор должностных обязанностей, основанных на имеющихся у него компетенциях. При этом работник передает работодателю функцию совершенствования его профессиональных качеств, компетенций. Таким образом, в соответствии со стратегией развития компании работодатель составляет программу повышения квалификации сотрудников, создает климат «обучающей организации». Трансформирует трудовые ресурсы предприятия в капитал.

Современная управленческая наука располагает достаточно диверсифицированным арсеналом инструментов для реализации подобной задачи. Достаточно востребованным в настоящее время является потенциал маркетинга. Концепция маркетинга трудовых ресурсов села базируется на следующих методологических положениях:

- 1) на уровне территориальных сельских систем востребована теория эффективного формирования профессиональной рабочей силы [2, с. 48-53], согласно которой важными характеристиками рабочей силы в сельской экономике является ее доступность и низкая цена. Задача маркетинга состоит в обеспечении «серийности», вовлечения трудоспособного населения в трудовые отношения через различные виды занятости (например, на основе добавления в сельскую экономику не аграрных отраслей).
- 2) на уровне крупных хозяйственных единиц (преимущественно агрокорпораций) востребована концепция внутриорганизационного маркетинга [3, с.12]. Внутренний маркетинг рассматривает персонал сельскохозяйственной организации как

внутрифирменный рынок, который завоевывает руководство средствами рационального, справедливого распределения функций и видов деятельности, а также фирменных ресурсов. Внутриорганизационный маркетинг предполагает взаимоувязку кадровой политики и сбытового маркетинга. Сбыт компании выступает в качестве приоритета, в то время как кадровая политика нацелена на мотивирующее влияние на персонал для повышения их компетенции; это позволяет развивать философию маркетинга в компании. Внутренний маркетинг предполагает использование трех групп инструментов:

- кадровая политика;
- внутренние коммуникации, вовлекающие персонал в стимулирование сбыта;
- внешние коммуникации.

3) маркетинг персонала [4, с. 20] с одной стороны, рассматривается как маркетинг ресурсов – снабжения предприятия трудовыми ресурсами. Но с другой стороны, он рассматривается как инструмент эффективного обмена между предприятием и рынком рабочей силы. Основная задача маркетинга персонала - сформировать условия для идентификации работника со своим предприятием и предпосылки для увеличения трудовой отдачи, развития культуры предприятия.

Таким образом, маркетинг трудовых ресурсов является эффективным управленческим инструментарием, позволяющим субъектам трудовых отношений оценивать состояние рынка, тенденции его изменения и принимать обоснованные решения в сфере найма или трудоустройства в сельской экономике, и как следствие, содействия занятости и эффективного использования человеческого капитала. Важнейшей задачей маркетинга трудовых ресурсов является доведение результатов исследований до субъектов трудовых отношений, которые на основе данной информации могут выстроить свое поведение на рынке труда сельской экономики, скорректировать свое поведение, переориентироваться на другие профессии, востребованные на селе. Кроме того, централизованные информационные системы институтов рынка труда и предприятий, функционирующих в сельской экономике, позволят снизить неопределенность на рынке труда, и риски, связанные с поиском работы и развитием собственных профессиональных компетенций работников.

Закономерным результатом использования концепции маркетинга для реализации трудовых функций человеческим капиталом села должно стать обеспечение гарантий стабильности положения субъектов на рынке (при сохранении конкурентных механизмов), посредством совершенствования институциональной составляющей рынка труда (развития контрактных отношений между работодателем и работником), а также соответствующей инфраструктуры (биржи труда, центры профессионального консультирования селян, образовательные центры и пр.). Существенное значение имеет использование маркетинга в продвижении и пропаганде миссии трудовых ресурсов села как динамической составляющей хозяйственной системы сельской экономики.

Вторая функция человеческого капитала, реализуемая в сельской экономике – инвестиционная. Ее суть состоит в том, что, располагая ресурсами в собственности, селянин или сельская семья ориентирована на их простое воспроизводство (в рамках натурального хозяйства для удовлетворения собственных потребностей), или экономический рост (в рамках собственного товарного хозяйства, для реализации товаров на рынке, или посредством передачи ресурсов в производительное пользование другим агентам сельской экономики (управляющим)). Управляя ресурсами самостоятельно, селянин использует предпринимательство как технологию повышения эффективности использования собственных ресурсов. Безусловно, можно говорить о природных

способностях некоторых людей и их склонности к предпринимательству. Однако в большинстве случаев, предпринимательские способности являются результатом целенаправленной профессиональной подготовки в учебных заведениях или практическому использованию опыта родителей или других предпринимателей. Заинтересованный в развитии капитала своей семьи, сельский предприниматель склонен к наращиванию потенциала не только производственных или финансовых ресурсов, имеющихся у него в собственности, но, прежде всего своего индивидуального капитала личности, а также человеческого капитала своей семьи. Социологические исследования [1, с. 90-95; 10, с. 69-78], реализованные в ряде регионов России, показывают, что в семьях сельских предпринимателей довольно высоко ценится высшее образование, его, как правило, получают дети предпринимателя. Нередки случаи, когда сам предприниматель получает высшее образование в области права, экономики, сельского хозяйства, менеджмента.

В случае, когда селянин, имеющий в распоряжении ресурсы, передает их в пользование (аренду) управляющим, его заинтересованность в генерировании личного интеллектуального и профессионального потенциала может быть ниже, чем у предпринимателя (функция рантье), либо он ориентирован на миграцию и занятость в отраслях городской экономики.

С целью преобразования человеческих ресурсов в человеческий капитал в сельской экономике достаточно эффективным является использование инструментария маркетинга инвестиционных ресурсов (человеческого капитала), базирующегося на следующих методологических основах:

- 1) теория человеческого капитала [6, с. 121-124], согласно которой человеческий капитал представляет собой результат целенаправленных затрат - накопленный человеческий труд, характеризующийся воспроизводимостью, самовозрастанием стоимостных, качественных и количественных составляющих, возможностями инвестирования (производительного накопления) и включенностью в отношения рыночного обмена (ликвидностью). Таким образом, маркетинг человеческого капитала направлен на формирование потребительной стоимости человеческих ресурсов села, непрерывное их совершенствование. Он может быть использован корпорациями для повышения стоимости привлеченных в производственный процесс трудовых ресурсов, а также сельскими предпринимателями для преумножения личного потенциала (предпринимательского, интеллектуального, профессионального), а также человеческого потенциала семьи;
- 2) маркетинг организационного капитала [7, с. 517-519] представляет собой методологию эффективного соединения имеющихся ресурсов в рамках хозяйственной единицы (предприятия, корпорации, индивидуального хозяйства). Организационный потенциал предприятия является ключевым нематериальным ресурсом компании, включает в себя: организационный потенциал компании, культуру и ценности организации, потенциал технического и программного обеспечения, товарные знаки, патенты и другие инновации. Будучи нематериальными активами компании элементы организационного капитала являются результатом воспроизводства интеллектуального потенциала человеческих ресурсов. Поэтому маркетинг человеческого и организационного капитала тесно связаны;
- 3) концепция эго-, самомаркетинга [8, с. 44] представляет собой системный подход к реализации потенциала личности в социально-экономической системе, предпринимательских отношениях. Она основана на изучении направлений позиционирования человека в различных сферах общественной жизни в условиях

конкуренции, когда определенное положение личности достигается на основе максимальной мобилизации энергии и инициативы, природных дарований, приобретенных знаний и умений личной предприимчивости и активной жизненной позиции. В зарубежных источниках концепция самомаркетинга предполагает использование потенциала лидерства, когда человек принимает на себя задачи забот о личном благополучии и благополучии общества, в котором он живет.

- 4) теория потребительского выбора [2, с. 76] заключается в управлении экономическими агентами функцией полезности человеческого капитала, заключающейся в соединении способности человеческого капитала к реализации трудовой деятельности с капиталом в условиях их ограниченности. Согласно теории выбор предполагает соотнесение дополнительных затрат и выгод от использования ресурсов в производстве, и равенство между ними. Важный аспект применения концепции маркетинга человеческого капитала села – вкусы и предпочтения потребителя человеческого капитала. В сегодняшних условиях, это может выразиться, например, в переориентации ряда сельских предпринимателей на отрасли не аграрной специализации, что обуславливает их потребности в рабочей силе, иной специализации. В условиях применения данной концепции в управлении человеческими ресурсами села, важна социальная ответственность предпринимателей, ведущих бизнес в территориальном ареале сельской системы – их заинтересованность в привлечении трудовых ресурсов села, а в случае их несоответствия потребностям предпринимательской структуры, организация программ переобучения или профессиональной адаптации.

Таким образом, маркетинг инвестиционных ресурсов (в данном случае человеческого капитала) ставит своей задачей вовлечение человеческих ресурсов в производительное потребление в хозяйственной системе сельской экономики, обеспечение их расширенного воспроизводства и самовозрастания в механизмах инвестирования и рыночного обмена.

Третья функция человеческого капитала сельской системы – консьюмеристская. Селяне выступают первичными потребителями продукта сельской экономики – сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Важно, чтобы локальный рынок максимально удовлетворял потребности сельских жителей в товарах и услугах, причем важно, чтобы эволюционировала структура потребностей, развивались рыночные механизмы распределения товаров, домашние хозяйства вовлекались в товарно-денежные отношения. Потребляя продукт своей хозяйственной системы, селяне могут рассматриваться в качестве потребительского или клиентского капитала, под которым К. Свейби понимает «капитал отношений, основой которого выступают устойчивые связи производителей с потребителями продукции, когда потребители продукции компаний, функционирующих в сельской экономике, и впредь будут отдавать ей предпочтение» [9, с. 86].

Теория маркетинга изначально была ориентирована на удовлетворение общественных потребностей. Применительно к реализации консьюмеристской функции человеческого капитала представляется целесообразным рассмотреть содержание следующих концепций:

- 1) концепция традиционного маркетинга [10, с. 18] основана на значимости определения структуры потребностей целевой группы потребителей и предоставление желаемой полезности более эффективными, чем у конкурентов способами. Важность традиционного маркетинга состоит в непрерывном изучении потребностей и удовлетворенности потребителей (реальных и потенциальных) и использование системы маркетинговых коммуникаций для обеспечения информированности

потребителей о товаре и тестирования их лояльности к торговому предложению предпринимателя.

- 2) концепция социальных предпочтений [4, с.56] сводится к тому, что рынок заставляет участников социально-экономических отношений приспосабливаться друг к другу, прежде всего производителей товаров к потребностям сельского социума, соблюдая принципы социальной ответственности бизнеса перед обществом.
- 3) маркетинг потребительского капитала [11, с.72] предполагает достижение синергетического эффекта между отдельными составляющими интеллектуального капитала села: человеческим капиталом, организационным капиталом компаний, а также базовыми элементами инфраструктуры сельской экономики. Если синергия достигнута, то знания и информация достаточно эффективно перетекают из внешней среды (рыночной среды сельской экономики) во внутреннюю среду компаний, тем самым, обеспечивая им знания о потребительских предпочтениях селян, их ожиданиях от функционирования отраслевой структуры экономики. В условиях развитых коммуникаций, которые предполагает маркетинг потребительского капитала, информация их внутренней среды компаний попадает во внешнюю среду, формируя потребительские ориентиры, подстраивая ожидания селян под возможности сельской экономики.

Таким образом, предназначение маркетинга в поддержании консьюмеристской функции человеческого капитала села состоит в согласовании производственных возможностей и ассортиментных, ценовых стратегий производителей с потребностями сельского населения. Эффективное удовлетворение спроса сельского населения за счет потенциала локального рынка обеспечит, с одной стороны, условия для жизнедеятельности сельского социума, вовлечение потребителей в адекватные рынку товарно-денежные отношения. С другой стороны, развитый локальный рынок создаст условия для дальнейшего развития предпринимательства, и как следствие рост человеческого и экономического потенциала сельской экономики.

Литература:

1. Пациорковский В. Сельская Россия: проблемы и перспективы //Социологические исследования. -№1. - 2007. –С.90-99.
2. Саруханов Э.Э., Сотникова С.И. Маркетинг рабочей силы: социально-экономический анализ. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995
3. Браверманн А. Маркетинг и полный хозяйственный расчет. –М.: Тиса, 1989. –С.12.
4. Томилов В., Семеркова Л. Маркетинг рабочей силы. –СПб.: СПГУЭиФ, 1997
5. Ильин Е. «Великий перелом» в чувашском селе. Результаты и следствия аграрной реформы //Социологические исследования. -№11. -2007. –С.69-78.
6. Коулман Дж. Капитал человеческий и социальный //Общественные науки и современность. -№3. -2001. С.121-138.
7. Панкрухин А. Маркетинг: Учебник. 4-е изд. –М.: Омега-Л, 2006.
8. Постма П. Новая эра маркетинга: пер.с англ. – СПб.: Питер, 2002.
9. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth – Managing and Measuring Knowledge-based Assets. San Fransisco, 1997.
10. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. –М.: ИНФРА-М, 2005.
11. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. –СПб.: Питер, 2001.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 23.04.09*

*Надійшла до редакції
07.04.09*

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 330.341.1:378.1

Тропинова Е.А.

К ВОПРОСУ ОБ АРХИТЕКТОНИКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В статье в качестве критерия для сравнительной оценки инновационных проектов предлагается внутренняя структура данного проекта, на этой основе дается классификация образовательных инновационных проектов и анализируется их содержание.

In article as criterion for comparison purposes innovative projects the internal structure of the given project is offered, on this basis classification of educational innovative projects is given and their maintenance is analyzed.

В целях выбора критериев для сравнительной оценки инновационных проектов целесообразным представляется рассмотрение внутренней структуры инновационного проекта и выделение его структурных компонентов, обладающих совокупностью сходных признаков. Представляется, что архитектура типичного инновационного проекта в системе образования может быть выстроена следующим образом (рис.1). Базовым методологическим принципом выстраивания данной структуры может быть системный подход и ресурсная концепция экономики.

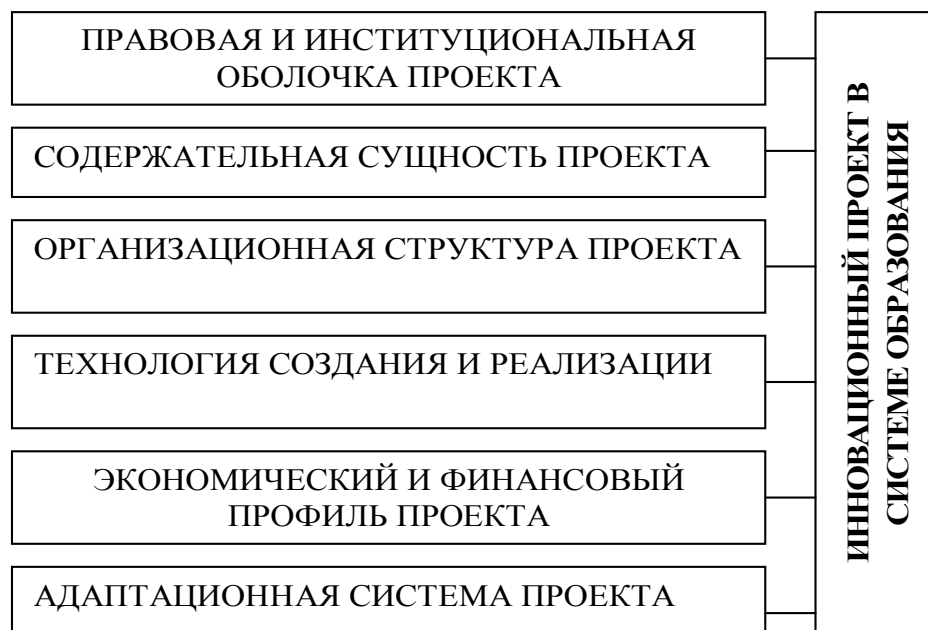


Рис. 1. Архитектура образовательного инновационного проекта

Рассмотрим выделенные составляющие структуры инновационного проекта:

Правовая и институциональная оболочка инновационного проекта.

Каждая инновация в образовательной сфере базируется на существующей или потенциальной нормативно-правовой базе, прежде всего ФЗ «Об образовании», Федеральных и региональных программах развития образования и пр. Поэтому, выстраивая структуру проекта, важно выявить правовые источники образовательной инновации:

- указы Президента РФ,
- Федеральные законы,
- Федеральные программы,
- Постановления Правительства,
- Решения Федерального агентства по образованию,
- законы и нормативные акты региональных органов власти.

Представляется, что сегментация образовательных инноваций по источникам правового регулирования позволит выявить степень приоритетности проекта для территориального уровня, либо конкретного звена образовательной системы.

Под институциональной оболочкой проекта понимается степень вовлечения институциональных единиц (государство, бизнес, общество, конкретные звенья образовательной системы, семья, общественные организации) в процесс конституирования и реализации инновации. В этой связи представляется, что данный процесс вовлечения может быть вариативным:

- прямая инициация, предполагает доминирующую роль государства в создании, продвижении и реализации образовательных проектов (инноваций). При этом все другие институциональные субъекты лишь адаптируются к изменениям. Их функция достаточно пассивна. К таким проектам можно отнести проект «Единый государственный экзамен», как попытку выстроить адекватную международным стандартам концепцию тестирования выпускников школ.

Отнесение в рамках сравнительной оценки образовательных проектов к этой группе будет означать, что при разработке и реализации проекта подавляющее большинство функций по организации, продвижению, финансированию и контролю будет принадлежать одному субъекту – инициатору проекта. При этом будет доминировать линейный тип контроля.

- двухсторонняя инициация, предполагает, что инновация создается параллельно двумя институтами, например, государством и университетскими комплексами (проект «Создание университетских комплексов»). При этом достигается баланс интересов в содержательном и организационном аспектах разработки инноваций. Реализация проектов в рамках двухсторонней инициации предполагает согласительный тип управления и контроля, а также двухстороннее распределение экономических и финансовых приоритетов (например, создание многоканального финансирования университетских комплексов, включающее как бюджетные, так и альтернативные (вузовские, внебюджетные) источники финансирования).
- многосторонняя инициация, предполагает, что проект (на стадии разработки, редко – реализации) создается несколькими институциональными группами (государство, университеты, финансовые структуры, общественность), которые совместно в нем заинтересованы, например проект «Система образовательного страхования и ГИФО». Расширение спектра заинтересованных лиц в реализации проекта (финансовые

институты, помимо государства, образовательных учреждений и потребителей образовательных услуг) означает переход к коллегиальному, реже – демократическому варианту управления проектом, распределению компетенций, вариативности в способах и технологиях принятия решений. С организационной точки зрения, проекты группы многосторонней инициации наиболее сложны, но по качеству принятия решений – наиболее эффективны, потому что предполагают механизм согласования интересов.

Содержательная сущность инновационного проекта

При выборе критериев сравнения инновационных проектов для дальнейшего принятия решений о финансировании и запуске целесообразно осуществить их классификацию с точки зрения содержания. В данном аспекте предполагается несколько признаков:

1) по характеру преобразований: модификация, реконструкция, устранение, внедрение.

Подобная градация содержательной сущности инновационных образовательных проектов предполагает выявление степени изменения в структуре звеньев или процессов образовательных учреждений. В конечном счете, это определяет интенсивность управленческого воздействия на объекты преобразований.

Так, модификация представляет собой замену устаревших (технологически или организационно) процессов или подразделений (например, изменение образовательных стандартов или программ обучения).

Реконструкция предполагает изменение структуры процесса, слияние или устранение отдельных ее элементов, изменение иерархии управленческих или образовательных задач (например, переход от пятилетнего плана подготовки специалистов к системе 4+2 (бакалаврат – магистратура) в системе высшего профессионального образования, а также внедрение программы 4-летнего обучения в начальной школе, наряду с 3-х летней, переход к 12-летней системе обучения в общеобразовательной школе).

Устранение означает окончательное изъятие отдельных элементов образовательного процесса.

Внедрение означает создание, адаптацию включение принципиально новых для образовательной системы элементов, процессов, задач (например, ЕГЭ).

2) по аспектам деятельности звеньев образовательной системы: образовательные услуги, производственная (инновационная) деятельность, консалтинг, экономико-финансовая деятельность, менеджмент (организация, управление и контроль процессами в образовательном учреждении), маркетинговая деятельность. Причем важно разграничить, куда направлена инициатива организационного потенциала (рис. 2).

Значимость разграничения направлений реализации управленческой инициативы состоит в возможности выявления той группы субъектов, которая, в конечном счете, станет потребителем инновации или эффекта от инновации. При этом на этапе вычленения целевой группы потребителей инноваций или эффекта от проекта важно оценить емкость данного сегмента, а также интенсивность потребления инновации.

Организационная структура инновационного проекта представляет собой взаимодействие, соподчиненность, согласованность отдельных звеньев образовательной системы и государственных органов управления в процессе подготовки, реализации, контроля образовательного инновационного проекта.

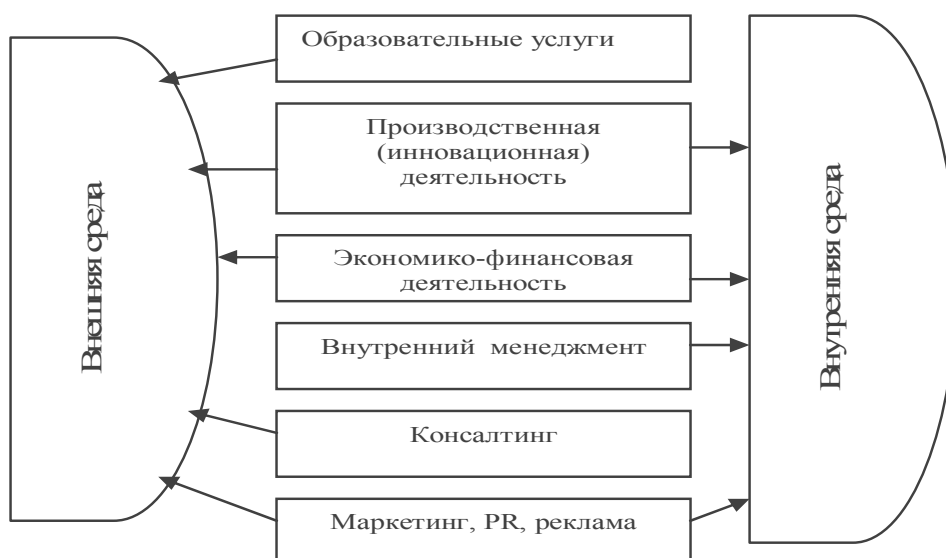


Рисунок 2. Направления реализации управленческой инициативы по видам деятельности образовательного учреждения

Технология создания и реализации

Данная сфера инновационного образовательного проекта представляет собой совокупность инструментов, технологий и способов достижения поставленных в проекте целей. При этом можно выделить несколько ключевых аспектов, которые могут повлиять на процесс принятия решений в отборе инновационных проектов к внедрению.

1. временной горизонт проекта (по этому признаку проекты могут быть проранжированы по длительности реализации в годах, месяцах и пр.)
2. необходимость предварительной проработки и подготовки звеньев образовательной системы к запуску проекта (прежде всего информационной составляющей проекта);
3. технология реализации проекта. Поскольку содержательно проекты друг от друга отличаются, в данном аспекте должно уделяться внимание самому факту наличия или отсутствия технологии;
4. осведомленность реальных и потенциальных участников проекта о технологиях реализации поставленных в проекте задач.

Экономический и финансовый профиль проекта

Характеристика финансово-экономического профиля проекта может базироваться на градации проектов по следующим основным признакам:

- масштабы объемов финансирования. Группы могут быть сформированы по величине финансирования (в рублях), сгруппированной согласно графику финансирования (помесячно, поквартально, один раз в год и пр.). Соответственно, проекты сходного содержательного и организационного наполнения могут сравниваться по величине привлекаемых для реализации средств финансирования.
- по источникам финансирования (федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, муниципальные бюджеты, альтернативные источники финансирования). Данная группировка проектов позволяет сформировать структуру финансирования и сравнить по степени интенсивности привлечения тех или иных источников финансирования.

- по способу составления финансовых планов и смет участниками проекта (субъектами, инициировавшими проект, образовательными учреждениями, курирующими организациями). Эта классификация позволяет распределить проекты по степени самостоятельности потребителей инноваций в планировании привлечения средств на финансирование образовательного проекта, и, соответственно, уровню риска, связанного с этой самостоятельностью в освоении средств проекта.

В целом, экономико-финансовый профиль инновационного образовательного проекта должен соответствовать следующим двум основным требованиям:

во-первых, проект должен обеспечивать возврат вложенных средств, причем учитывая социальную значимость образовательных инновационных проектов, возврат может выражаться как в частичной или компенсации вложенных финансовых ресурсов, так и в положительном тренде социально-экономических показателей, отражающих эффективность функционирования образовательной системы и смежных с ней институтов, например, рынка труда (то есть реализация идеи образовательного проекта должна быть целесообразна с точки зрения получения инициатором проекта (государством) будущих доходов, например, налоговых поступлений);

во-вторых, инвестиционная идея образовательного проекта должна обеспечивать возможность вовремя и в полном объеме расплачиваться по обязательствам, реализация идеи должна быть возможна с точки зрения финансовой схемы проекта.

Адаптационная система проекта

В рамках адаптационной системы инновационного образовательного проекта для выстраивания системы критериев сравнительной оценки проектов важно обратить внимание на следующие составляющие:

1) система взаимодействия инновационного образовательного проекта с существующей системой регламентирующих сферу образования механизмов. Содержательно проекты могут различаться друг от друга, но на этапе отбора проектов к реализации важно определить, насколько проект встраивается в существующую логику регламентации образовательной сферы, не вносит ли он революционных изменений в организационные процессы отрасли. По этому признаку можно выделить следующие группы проектов:

- революционные проекты. Такие инновационные образовательные проекты содержательно изменяют сложившиеся подходы к управлению в образовании, подготовке специалистов, способах трансляции знаний и пр. Естественно, они не корреспондируют с существующими регламентами в сфере образования. Такие проекты изменяют образовательную среду и требуют адаптации от системы образования.
- проекты-продолжатели. Такие образовательные проекты дополняют, углубляют, расширяют существующее организационное поле в образовательной сфере. Как правило, они наиболее быстро встраиваются в существующие регламенты и способствуют постепенному приспособлению системы образования к ним.
- проекты «основа». Такие образовательные инновации формируют базис для дальнейших реформаторских действий. Некоторые революционные проекты в процессе своей реализации могут перейти в эту группу. Проекты этой группы существенных изменений в регламент не вносят, они укрепляют существующие механизмы в образовательной системе. Поэтому ее восприятие подобных проектов достаточно лабильно.

- точечные проекты направлены на небольшие преобразования в отдельных звеньях образовательной системы. Общего регламента они не нарушают, поэтому практически не требуют от образовательной системы включения адаптационных механизмов.

Рассмотрение этой классификации образовательных инновационных проектов позволяет сравнивать их по степени воздействия проектов на механизмы образовательной сферы.

2) проектные риски. Современная теория и практика управления проектами уделяет большое внимание рассмотрению проектных рисков. В контексте данного исследования приведем наиболее общую (стандартную) классификацию проектных рисков:

- риск участников проекта,
- риски превышения сметной стоимости проекта,
- риск несвоевременного окончания проекта,
- риск низкого качества работ в рамках проекта,
- конструкционный и технологические риски,
- производственный риск,
- управленческий риск,
- сбытовой, финансовый риски,
- страновой, территориальный риски,
- административный риск,
- юридический риск,
- риск форс-мажор.

Большинство из указанных рисков имеют место в процессе разработки и реализации инновационных образовательных проектов. Однако при проведении экспертизы важно для отдельных групп инновационных проектов, имеющих внутри группы значительное число сходных признаков, рассчитать показатели интегрального (обобщенного) риска, позволяющие в дальнейшем ранжировать проекты по степени рисковости от менее высокой к более.

3) реализуемость и контролируемость инновационного образовательного проекта. Образовательные проекты различаются между собой содержательно, по областям применения, объемам привлекаемых средств и конечным потребителям инноваций. Однако весьма целесообразным на этапе разработки и отбора проектов протестировать их на реализуемость и степень контролируемости в процессе реализации и после реализации. Здесь можно выделить несколько подгрупп:

- четко структурированные проекты. Эта группа инновационных образовательных проектов имеет ярко выраженную логическую структуру, которая представлена блоками (тематическими), направлениями, программными мероприятиями, организационной структурой проекта и соответствующими данной структуре источниками финансирования и иерархией управления. Такие проекты имеют определенные временные рамки и внутренний регламент мероприятий. Эта группа проектов наиболее контролируема и благодаря четкости поставленных целей и выбранных мероприятий – реализуема.
- структурированные проекты с несколькими альтернативами. Такая группа проектов имеет выраженную и достаточно четкую структуру, однако из-за наличия множества реципиентов (получателей) инноваций, или территориальных причин имеет несколько альтернатив достижения выбранной миссии и целей проекта. Эти проекты реализуемы, но с точки зрения свободы выбора альтернатив участниками проекта в процессе реализации менее контролируемы, чем четко структурированные проекты (например, проведение в регионах России ЕГЭ).

- структурированные проекты с инициативой. Эта группа проектов имеет миссию, дерево целей, направления программных мероприятий, но при реализации предполагает включение инициативы участников проекта в выборе способов достижения целей проекта или программных мероприятий (например, разработка профиля специальностей вузами России). С точки зрения реализации такие проекты реализуемы, но имеют риск недостижения общей проектной цели по причинам полярности подходов. Степень контролируемости таких проектов еще меньше, чем с альтернативными вариантами.
- неструктурированные проекты (проекты-идеи). Эти проекты по содержанию являются наиболее креативными. Создатель проекта дает получателям инноваций или участникам проекта идею, направление. Создание структуры, выбор миссии, отбор инструментов и способов достижения целей - все это лежит на участниках. Такие проект наименее реализуемы, практически не контролируемы в связи с отсутствием выраженной структуры, единой логики и организации.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 05.05.09*

*Надійшла до редакції
27.04.09*

НАШІ АВТОРИ

Бартосік Лех	доктор філософії, професор Вищої банківської школи (м. Вроцлав, Польща)
Молдован Думітру	доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Академії наук Республіки Молдова, декан факультету міжнародних економічних відносин Молдовської економічної академії (м. Кишинів, Республіка Молдова)
Архипов Олексій Юрійович	доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і зовнішньоекономічних зв'язків, завідувач кафедри світової економіки і міжнародних відносин економічного факультету Південного федерального університету (м. Ростов-на-Дону, Росія)
Дучинська Ніна Іванівна	доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедрою економічної теорії Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара (м. Дніпропетровськ)
Вуйчік Даріуш	доктор філософії, заступник декану факультету фінансів і менеджменту Вищої банківської школи (м. Вроцлав, Польща)
Хетманчук Адам	доктор філософії, викладач Вищої банківської школи (м. Вроцлав, Польща)
Радченко Валентина Петрівна	кандидат економічних наук, доцент, заступник декану Російського державного педагогічного університету ім. А.І. Герцена (м. Санкт-Петербург, Росія)
Скоробогатов Олександр Сергійович	кандидат економічних наук, доцент філії Державного університету Вищої школи економіки (м. Санкт-Петербург, Росія)
Майкут Роберт	доктор філософії, заступник декану факультету фінансів і менеджменту Вищої банківської школи (м. Вроцлав, Польща)
Тропінова Олена Олександрівна	кандидат економічних наук, доцент Російського державного педагогічного університету ім. А.І. Герцена (місто Санкт-Петербург, Росія)
Дучинський Петро Іванович	економічний директор ВАТ «Дніпрошина» (м. Дніпропетровськ)
Ходжаян Аліна Олександрівна	кандидат економічних наук, доцент Черкаського державного технічного університету (м. Черкаси)
Пилипенко Юрій Іванович	кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Пилипенко Ганна Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Алсуф'єва Олена Олександрівна	аспірант кафедри політичної економії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Єрмошкіна Олена Вячеславівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і фінансів Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Чорнобас Владислав Володимирович	асистент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Литвиненко Наталія Іванівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Ращупкіна Валентина Микитівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Донбаської національної академії будівництва і архітектури (м. Макіївка)
Пілецька Саміра Тимофіївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Донбаської державної машинобудівної академії (м. Краматорськ)
Бардась Артем Володимирович	кандидат економічних наук, доцент, заступник декану факультету менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)

OUR AUTHORS

Bartosik Lech	PhD, Professor of the Wrocław Higher School of Banking (Wrocław, Poland)
Moldovan Dumitru	Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the Academy of Sciences of Republic of Moldova, Dean of the Faculty of International Economic Relations of the Moldova Economic Academy (Kishinev, Republic of Moldova)
Arkhipo Oleksiy Yuriyovych	Doctor of Economic Sciences, Professor, Director of the Institute of Economy and Foreign Economic Relations, Head of the Chair of Global Economics and Foreign Affairs of the Economic Faculty of the South Federal University (Rostov-On-Don, Russia)
Duchyns'ka Nina Ivanivna	Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Chair of Economics of the Dnipropetrovs'k National University named after O. Gonchar (Dnipropetrovs'k)
Wójcik Dariusz	PhD, Deputy Dean of the Faculty of Finance and Management of the Wrocław School of Banking (Wrocław, Poland)
Hetmańczuk Adam	PhD, Lecturer of the Wrocław School of Banking (Wrocław, Poland)
Radchenko Valentyna Petrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Deputy Dean of the Russian State Pedagogic University named after A.I. Gertzen (Saint-Petersburg, Russia)
Skorobogaton Oleksandr Sergiyovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Branch of the State University of the Higher Economic School (Saint-Petersburg, Russia)
Majkut Robert	PhD, Deputy Dean of the Faculty of Finance and Management of the Wrocław School of Banking (Wrocław, Poland)
Tropinova Olena Oleksandrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Russian State Pedagogic University named after A.I. Gertzen (Saint-Petersburg, Russia)
Duchins'ky Petro Ivanovych	Director of Economy of the Public Corporation VAT «Dniproshyna» (Dnipropetrovs'k)
Khodzhayan Alina Oleksandrivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Cherkassy state Technical University (Cherkassy)
Pylypenko Yuriy Ivanovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Doctoral Candidate of the Chair of Economic Theory and Fundaments of Business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Pylypenko Hanna Mykolaivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Economic Theory and Fundaments of Business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Alsufieva Olena Oleksandrivna	Post Graduate Student of the Chair of Political Economy of the National Metallurgic Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Ermoshkina Olena Vyacheslavivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Economic Analysis and Finance of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Chornobayev Vladyslav Volodymyrovych	Lecturer of the Chair of Economic Theory and Fundaments of Business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Lytvynenko Nataliya Ivanivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair of Accounting and Auditing of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Raschupkina Valentyna Mykytivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair Of Business Economy of the Donbas National Academy of Construction and Architecture (Makeevka)
Pilets'ka Samira Tymofievna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Chair Of Finance of the Donbas State Machine Building Academy (Kramators'k)
Bardas Artem Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Deputy Dean of the Faculty of Management of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журналу “Економічний вісник Національного гірничого університету” (“Economic Messenger of the National Mining University”).

Програмні цілі (основні принципи): висвітлення проблем, питань та пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму забезпечення ефективного використання виробничого та підприємницького потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств та підприємств, що мають з ними технологічні та кооперативні зв'язки за **тематичною спрямованістю**:

- **економічна теорія** (теоретичні питання трансформації економіки в умовах розвитку ринкових відносин та входження України у світове економічне співтовариство);
- **економіка регіонів** (економічний та соціальний розвиток регіонів розташування гірничодобувної промисловості);
- **економіка промисловості** (теоретичні питання розвитку економіки галузі та інформування фахівців з питань розвитку економіки паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів країни та досвіду зарубіжних країн з цих питань);
- **економіка підприємства** (економічні проблеми та питання забезпечення ефективного функціонування підприємств гірничодобувної та пов'язаних з нею галузей в умовах розвитку ринкових відносин і посилення внутрішньої та міжнародної конкуренції);
- **фінансовий ринок** (фінансово-кредитна підтримка підприємств та розвиток можливостей підвищення прибутковості підприємств за умови функціонування фінансового ринку);
- **фінанси галузі та підприємства** (проблеми підвищення ефективності використання фінансових ресурсів галузі та підприємств паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексу);
- **економіка природокористування** (проблеми та питання підвищення ефективності використання природних ресурсів, питання обґрунтування ефективності ресурсозбереження, пошуку та обґрунтування доцільності використання тих чи інших джерел отримання сировини, обґрунтування податкової політики, стимулюючої ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища);
- **економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень** (розвиток методів, що підвищують наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень в економіці галузі та підприємства);
- **менеджмент** (результати економічних досліджень з організації ефективного менеджменту на рівні галузі, регіону та підприємства);
- **маркетинг** (теоретичні та практичні питання розвитку маркетингового підходу до розвитку галузі та підприємства);
- **розвиток економічної освіти** (актуальні питання фахової та мовної підготовки економічних кадрів).

Мова видання: **українська** (для іноземних громадян можлива публікація **англійською** та **російською** мовами).

Вимоги до статей:

Під час подання статті до опублікування в журналі автори, відповідно до вимог ВАК України, повинні висвітлити у ній такі питання (обов'язкові елементи наукової публікації):

1. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка задачі).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
6. Висновки за даними дослідження.
7. Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку.

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

До публікації в журналі “Економічний вісник НГУ” приймаються не опубліковані раніше роботи, які відповідають його теоретичному та практичному профілю.

Стаття повинна відрізнятися науковою новизною та практичною цінністю. Викладені у ній наукові положення повинні бути обґрунтовані, а також повинні бути запропоновані конкретні напрямки поліпшення існуючого стану економіки підприємств, регіонів, економіки України в цілому, можливі напрямки використання викладених у статті результатів наукових досліджень.

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати електронну версію статті на дискеті 3,5 дюйма. Орієнтація сторінки – книжкова, відступи: зверху та знизу – 3 см, лівий і правий – 2 см, від краю до верхнього і нижнього колонтитулів – 1,25 см.

Обсяг рукопису – 10–12 пронумерованих сторінок разом із таблицями та рисунками.

Стаття починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки без відступу, вирівнювання по лівому краю сторінки.

З нового рядка – автори статті. Попереду прізвище, потім ініціали через крапку. Якщо авторів декілька, їх прізвища розділяються комами, після останнього прізвища крапка не ставиться.

З нового рядка – назва статті – розмір 12 pt, без абзацу, вирівнювання по центру, великі літери, шрифт жирний, інтервал між рядками – 1, переноси не припустимі, наприкінці назви крапка не ставиться.

Після назви статті, через 2 інтервали в таблиці з двох колонок із схованою рамкою подаються 2 анотації (українською /російською/ та англійською мовами). Розмір – 10 pt, відступ – 0,5, вирівнювання по ширині. Анотації не повинні перевищувати 8 рядків.

Після анотацій через подвійний інтервал друкується текст статті. Формули друкуються за допомогою редактора Equation Editor (MathType v. 4–5).

Рисунки, які входять до статті, повинні бути зроблені як "Об'єкт" Microsoft Word, тобто жодний графічний елемент рисунка не може бути вільним – вони повинні бути згруповані та вставлені в окреме вікно, створене як "Напис" (в Word "Надпись"), або "Рисунок Word". Вони не повинні бути кольоровими, а лише відтінками сірого кольору або заливкою візерунком. Графіки припустимо виконувати в програмі Microsoft Excel або в звичайних графічних редакторах (наприклад Corel Draw, Adobe Illustrator та ін.), а в текст вставляти як об'єкти. Якщо використовуються наведені графічні редактори, то можна в тексті вказати місце розташування рисунка, а сам рисунок подавати в окремому файлі, зробленому в графічному редакторі. Растрові графічні об'єкти слід подавати в форматі TIFF без компресії, розподільна здатність не менш 300 dpi. Не слід намагатися зменшити об'єм за допомогою форматів JPEG або GIF, бо втрата якості зображення неминуча (ці формати застосовують лише в Internet). Схеми, які містять вікна з тестом, можна виконувати також в наведених графічних редакторах або в самому редакторі Microsoft Word. Якщо вони виконуються в Microsoft Word, тоді кожне вікно з текстом треба готувати як "Надпис", з'єднувати при необхідності з іншими стрілками або лініями, після цього групувати (командою "Дії ("Действия", рос.)" \ "Групувати ("Группировать", рос.)). Шрифт, використаний на рисунках, не повинен бути менший за 10 pt. Підпис також бажано згрупувати з рисунком. Шрифт підпису – 12 pt.

Перелік літератури подається наприкінці статті і формується у порядку посилань у тексті. Список літератури друкується шрифтом 10 pt, через 1 інтервал після слів "Література".

Після переліку літератури без відступу українською мовою вказується: "Рекомендовано до публікації", прізвище та ініціали рецензента, науковий ступінь, дата рецензії. Розмір 10 pt, курсив, вирівнювання по лівому боку.

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail. Треба вказати необхідність пересилки журналу, у якому буде надрукована стаття автора, поштою (вказавши кількість примірників, що необхідно надіслати).

У тому випадку, якщо стаття не відповідає викладеним вимогам, вона може бути відправлена на доопрацювання.

Шановні автори, радьтеся з фахівцями редакції. Вони завжди допоможуть порадою як оптимально підготувати статтю для видавництва.

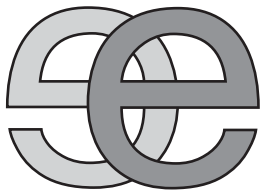
Адреса редакції:

Кафедра економічного аналізу і фінансів,
Національний гірничий університет,
пр. К. Маркса, 19, м. Дніпропетровськ,
Україна,
49027.

Телефон для довідок та факс: (056) 744–61–91.

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ І Н С Т И Т У Т ЕКОНОМІКИ

Прагни кращого –

досягнеш більшого!

Місія інституту економіки – сприяти становленню високоефективної економіки України та її інтеграції у світове співтовариство шляхом підготовки економістів і менеджерів для економіки з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам.

Спеціальності: Менеджмент організацій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси. Облік і аудит. Економіка підприємства. Економічна кібернетика. Маркетинг.

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Форми навчання: очна, заочна, друга вища освіта заочно, екстернат.

Умови навчання: за рахунок коштів державного бюджету, за рахунок позабюджетних коштів фізичних та юридичних осіб.

Інститут економіки для Вас має означати:

- **висококваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **довірені методики навчання** (на основі досвіду провідних економічних шкіл США, Німеччини, Польщі);
- **сучасна матеріальна навчальна база** (більш ніж 120 сучасних ПЕОМ у 5 комп'ютерних класах, аудіо-відеотехніка, проектори та ін.);
- **глибина і якість навчального процесу** (постійне відновлення і широкий набір навчальних програм);
- **ефективні контакти з закордонними вузами** (навчання в Німеччині, стажування в США, спільні проекти з університетами США, Польщі);
- **розвиток інтелектуальних і творчих здібностей** (можливість активної наукової діяльності, участь в олімпіадах, робота і навчання в численних центрах академії та ін.);
- **глибоке вивчення новітніх комп'ютерних і Internet- технологій, досконале освоєння декількох іноземних мов** (одержання сертифікатів референта-перекладача, програміста та ін.);
- **участь у навчальному процесі закордонних професорів і вітчизняних професіоналів-практиків;**
- **гарантії захисту на ринку праці та впевненість у майбутньому** (на основі глибоких теоретичних знань та практичних навичок).

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтесь про своє майбутнє!

Не обіцяючи миттєвого результату, ми гарантуємо, що Вам не буде соромно за свої знання.
Ми піклуємося про Ваше майбутнє!

Не пропонуючи нічого надприродного, ми гарантуємо професіоналізм викладачів і комплекс новітніх навчальних матеріалів. **Ми робимо Ваше майбутнє!**

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.
Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упустіть свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

1. Ми – структурний підрозділ Національного гірничого університету і наші дії спрямовані на зміцнення його престижу.
2. Ми орієнтуємо нашу діяльність на потреби економіки України.
3. Ми ведемо підготовку економістів і менеджерів для підприємств із різноманітними формами власності в сфері виробництва, комерційної та фінансової діяльності, у тому числі для гірничодобувної промисловості.
4. Наша мета – досягнення результатів, що відповідають найвищим вимогам.
5. Базуючись на наших компетенції, традиціях, прагненні до постійного вдосконалювання, ми прагнемо бути в числі кращих економічних навчальних закладів України.
6. Ми пропонуємо широкий спектр освітніх і науково-дослідних послуг із найкращим сполученням якості і ціни.
7. Ми надаємо студентам можливість самим визначати рівень засвоєння знань у залежності від своїх індивідуальних здібностей.
8. Ми завжди і в усьому є надійним партнером.
9. Наша етика виявляється в наших діях.
10. Нашою метою є забезпечення співробітників винагородою, відповідно їхньому внеску в загальну справу.

Професійне призначення і посади фахівців

Менеджмент організацій: професійні управлінці усіх рівнів організаційної структури підприємства чи організації. Побудова та удосконалення організаційної структури, прийняття управлінських рішень у сфері виробництва, кадрової роботи, стратегічного планування, досліджень і розробок, а також у сфері фінансів, інвестування. Повний комплекс питань роботи з персоналом. Співробітник, керівник відповідних підрозділів, менеджер, економіст, експерт або радник з питань економіки, співробітник або керівник економічних відділів місцевих органів влади, науковий співробітник, викладач ВУЗу.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: спеціаліст-менеджер у сфері ЗЕД здатний: спланувати та організувати роботу підприємства, у т.ч. у сфері ЗЕД, здійснювати управління валютно-фінансовими відносинами підприємства, страхові операції та бухгалтерський облік у цій сфері. Менеджери за даною спеціальністю можуть займати посади економіста, менеджера ЗЕД, митного брокера, комерсанта, наукового співробітника та викладача ВУЗу.

Маркетинг: управління суб'єктами господарювання у відповідності до потреб ринку. Магістр з маркетингу здатний виконувати у якості керівника комерційної фірми або неприбуткової організації та їхніх підрозділів таку роботу: розробку та прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи капіталу; формування товарної політики фірми; організацію оптового розподілу та роздрібного збуту; рекламну діяльність і стимулювання збуту; формування цінової політики; маркетингові дослідження.

Фінанси: здійснення фінансових операцій та виконання функцій управління фінансами різних суб'єктів господарювання; працюють у фінансових або бухгалтерських відділах підприємств різних галузей господарства, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів влади.

Облік і аудит: здійснення управління обліковими операціями з грошового обігу в процесі виробничо-господарської діяльності різних суб'єктів господарювання; проводять аналітичну і ревізійну роботу; працюють у бухгалтерських відділах підприємств різних галузей, в установах фінансово-банківської системи, аудиторських фірмах, податковій адміністрації.

Економіка підприємства: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики господарювання, використання економічних методів управління виробничою, господарською, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємств та їх підрозділів; працюють у планово-економічному, фінансовому, оплати праці, бухгалтерському, кошторисному відділах підприємств, установах фінансово-банківської системи, податковій адміністрації, економічних відділах місцевих органів влади, науково-дослідних організаціях.

Економічна кібернетика: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики діяльності підприємств за допомогою кібернетичних методів; працюють у планово-економічних відділах, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів управління; науково-дослідних організаціях.

Система цінностей Інституту економіки:

1. Здійснювати пріоритетну орієнтацію на загальнолюдські цінності, патріотизм та інтелігентність.
2. Виховувати соціально мислячих людей, спроможних приймати відповідальні і зважені стосовно суспільства рішення.
3. Акцентувати увагу на розвиток професіоналізму, лідерського потенціалу, заповзятливості та творчих спроможностей.
4. Постійно піклуватися про престиж свого факультету.
5. Відмінно вчити, відмінно вчитися.
6. Домагатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу різноманітних ідей, надавати можливість кожному відчутти свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друзе!

Якщо Ви хочете отримати престижну спеціальність за напрямками “Економіка” або “Менеджмент” з поглибленим вивченням сучасних економічних методів управління, комп’ютерних технологій обробки інформації, однієї-двох іноземних мов, паралельно – вищу військову освіту або за бажанням (за оплату з 40 відсотковою знижкою) другу спеціальність,

запрошуємо в

***Інститут економіки
Національного гірничого університету!***

Адреса університету:

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, корп. 4.



приймальна комісія: (0562) 45-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-03-16

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (0562) 45-99-36, 47-39-97

кафедра маркетингу: (0562) 45-85-55, (056)744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (0562) 45-85-23

кафедра обліку і аудиту: (0562) 45-99-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 45-85-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***