



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**До Другого Міжнародного
Нобелівського економічного форуму**

**«ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА ПОДОПАННЯ
ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ»**

**БЮЛЕТЕНЬ
МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО
ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ**

**«СВІТОВА ЕКОНОМІКА ХХІ СТОПІТТЯ:
ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»**

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (3) 2010

Том 1

Заснований у вересні 2008 р.

**ДНІПРОПЕТРОВСЬК
2010**

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету економіки та права
(протокол № 2 від 18 березня 2010 р.)*

Головний редактор — Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

*О.І. Агєєв — доктор економічних наук, професор (Росія);
В.М. Геєць — доктор економічних наук, професор, академік НАН України;
Р.С. Грінберг — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
Є.О. Жуков — доктор економічних наук, професор (Росія);
А.О. Задоя — доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
Г. Заман — доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
Г.О. Крамаренко — доктор економічних наук, професор;
Б.М. Кузик — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
В.Є. Момот — доктор економічних наук, професор;
В.А. Павлова — доктор економічних наук, професор;
Ю.Є. Петруня — доктор економічних наук, професор;
В.М. Тарасевич — доктор економічних наук, професор;
О.Б. Тарнопольський — доктор педагогічних наук, професор;
В.А. Ткаченко — доктор економічних наук, професор;
Д.К. Чистилін — кандидат економічних наук;
Л.В. Шинкарук — доктор економічних наук, професор;
Б. Шлюсарчик — доктор економічних наук, професор (Польща);
Ю.В. Яковець — доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак — відповідальний секретар.*

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

Цільове призначення: висвітлення досягнень світової економічної наукової думки, актуалізація досліджень провідних вчених-економістів у контексті сучасних економічних умов.

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

Збірник наукових праць «Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму» зареєстровано у переліку фахових видань постановою Президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1–05/4.

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на «*Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*» обов'язкове.

НОВАЯ ГЕНЕРАЦИЯ НОБЕЛЕВСКИХ ИДЕЙ

У статті розглядаються питання розповсюдження нобелівських ідеалів і принципів наукової діяльності серед молоді, створення передумов для наукових досягнень світового рівня, підвищення рівня самостійності та відповідальності при виконанні наукових досліджень.

В статье рассматриваются вопросы распространения нобелевских идеалов и принципов научной деятельности среди молодежи, создания предварительных условий для научных достижений мирового уровня, повышения уровня самостоятельности и ответственности при выполнении научных исследований.

The questions of Nobel standards dissemination among new generation of researchers along with problems of conditions creation for world class scientific achievements are treated in the article.

Нобелевские премии, научный поиск, Интернет-олимпиада

Современный кризисный этап развития экономики характеризуется очевидным противоречием между сложностью феноменов, которые имеют место в глобализованном мировом хозяйстве, и существующим инструментарием изучения этих явлений. В условиях глобального кризиса возрастает роль и общественная ответственность выдающихся представителей науки, чей авторитет подтвержден присуждением Нобелевской премии. Именно нобелевские идеи, выдержавшие проверку временем, могут стать тем катализатором, который будет благоприятствовать принципиальным изменениям тенденций развития экономики и общества. Сегодня нобелевское движение следует рассматривать в качестве одного из исключительных факторов, содействующих ускорению процесса восприятия и осознания этих изменений как на уровне отдельных людей, так и на уровне общества в целом.

Формирование эффективной стратегии применения нобелевских идей для объяснения и прогнозирования последствий современных процессов в мировой экономике, безусловно, является наиболее актуальной задачей, которую должно решать международное научное сообщество. Одним из действенных компонентов такой стратегии является проведение Всемирной Нобелевской студенческой Интернет-олимпиады в областях знаний, которые отмечаются Нобелевской премией.

Учитывая исключительный авторитет Нобелевских лауреатов в определении путей преодоления мирового финансового и экономического кризиса, первой из областей знаний, по которой целесообразно провести Нобелевскую студенческую Интернет-олимпиаду, была избрана экономика. В дальнейшем запланировано расширение направлений проведения олимпиады с привлечением авторитетных партнеров – корифеев в различных областях знаний, отмечающихся Нобелевской премией.

Следует отметить, что предложенный формат Нобелевской Интернет-олимпиады является уникальным в своем роде интеллектуальным соревновани-

ем, в ходе которого проявляются навыки самостоятельного проведения научных исследований мирового уровня, умение формулировать и обосновывать гипотезы (концепции), а также предлагать пути их практического воплощения. Существующие в мире формы использования потенциала Нобелевских лауреатов для стимулирования и мотивации научного поиска студентов и молодых ученых на основе признанного авторитета и личного участия не всегда эффективно достигают этой высокой цели.

Например, в Санкт-Петербурге с 2003 г. раз в два года проводится встреча-симпозиум Нобелевских лауреатов «Наука и прогресс человечества», которая традиционно собирает значительное число Нобелевских лауреатов (на четвертой встрече в 2009 г. присутствовало 25 Нобелевских лауреатов). Однако формат, основанный на публичных лекциях Нобелевских лауреатов и круглых столах, посвященных актуальным темам фундаментальной науки, не дает возможности привлечь непосредственное внимание лидеров науки к идеям и воззрениям талантливой молодежи.

Встречи Нобелевских лауреатов в Линдау, которые проводятся ежегодно, начиная с 1950 г., каждый раз посвящены одной из номинаций, по которой присуждаются Нобелевские премии. Эти встречи представляет собой эффективный инструмент общения Нобелевских лауреатов с талантливой молодежью, так как предполагают проведение лекций, дискуссий, а также общение в неформальной обстановке. Однако механизм доступа на эти встречи является весьма бюрократическим – участников должна рекомендовать национальная академия наук. К примеру, на этих встречах традиционно не присутствовали молодые таланты из России и Украины, несмотря на то, что соответствующие приглашения регулярно направляются в адрес национальных академий.

В Соединенных Штатах Америки, где с 1901 г. было присуждено рекордное количество Нобелевских премий – 431, участие Нобелевских лауреатов в решении задач мотивации и стимулирования научной деятельности молодежи и студентов носит сугубо индивидуальный характер. Например, Колумбийским университетом учрежден конкурс за право позавтракать с Дж. Стиглицем, Нобелевским лауреатом в области экономики за 2001 г. Разумеется, такая возможность является очень привлекательной для любого молодого ученого, однако победителей, которые удостоены раз в году личного внимания одного из самых авторитетных экономистов XXI в. всего лишь трое, что, конечно, ограничивает общественный резонанс данного мероприятия.

Нобелевские соревнования (конкурсы, турниры) также проводят крупные транснациональные компании. Например, компания AkzoNobel совместно с компьютерным гигантом Apple Computig Inc. или та же компания совместно с концерном Toyota проводят ежегодные «Нобелевские» конкурсы. Однако такие конкурсы преследуют, прежде всего, отраслевые цели (основная специализация компании AkzoNobel – производство красок и покрытий), а имя Альфреда Нобеля, основателя компании, в данном случае используется в качестве торговой марки, к защите которой потомки великого мецената относятся весьма ревностно. Кроме того, прагматичной стороной подобных конкурсов является «охота за головами» (head-hunting), поэтому широкого общественного резонанса эти конкурсы, как правило, не имеют, и их нельзя рассматривать в качестве эффективного механизма мотивации научного поиска.

В Восточной Европе также организовано множество интеллектуальных соревнований и конкурсов, проходящих под нобелевской «маркой». Например, Институт физики Польской Академии наук раз в два года, начиная с 1992 г., проводит национальный, а с 2000 г. – Международный конкурс под названием «Первый шаг к Нобелевской премии по физике». Однако за период с 2000 по 2009 гг. на этот конкурс поступило всего 99 работ из-за пределов Польши, из них 3 работы – из Украины (для сравнения из США – 8 работ). Сведений об

участии Нобелевских лауреатов (всего Нобелевскую премию получили 23 лауреата польского происхождения, включая Марию Склодовскую-Кюри и Менахема Бегина) в информации о данном Международном конкурсе не приводится. Следовательно, и это мероприятие не полностью достигает цели широкой популяризации идеалов нобелевского движения и высочайших нобелевских стандартов в научных исследованиях.

Начиная с 1955 г., в Советском Союзе, а позже – в России, в крупных академических центрах проводятся регулярные (два раза в год) Нобелевские встречи (чтения) для студентов, которые, подобно встречам в Линдау, являются эффективным механизмом общения российских (советских) Нобелевских лауреатов со студентами и молодыми учеными. Однако из 20 российских (советских) Нобелевских лауреатов 11 физиков, один химик и один математик (Л.В. Канторович получил в 1975 г. Нобелевскую премию в области экономики), что существенно ограничивает широту охвата проблем фундаментальной и прикладной науки, затрагиваемых на этих встречах.

Кроме того, в ряде стран СНГ (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия) проводятся региональные Нобелевские олимпиады. Например, в России такие олимпиады организуются в Санкт-Петербурге, Сочи, Красноярске, Новосибирске, Перми и других городах, где высока концентрация научных и образовательных учреждений. Однако эти интеллектуальные соревнования рассчитаны на школьников (за исключением сочинской олимпиады, проводимой Фондом «Молодые интеллектуалы России» в межрегиональном формате), причем Нобелевский статус применительно к данным мероприятиям, скорее всего, направлен на достижение рекламно-маркетинговых целей.

Таким образом, из приведенного краткого обзора международных инициатив, связанных с пропагандой идеалов и стандартов нобелевского движения среди студенчества и молодых ученых, следует вывод о том, что подавляющее большинство этих инициатив не в полной мере отвечают задаче ускорения процесса восприятия и осознания принципиальных изменений тенденций развития экономики и общества как на уровне отдельных людей, так и на уровне общества в целом, сформулированной в качестве основы нобелевской стратегии развития науки и образования.

Исходя из того, что Днепрпетровский университет экономики и права, будучи одним из ведущих высших учебных заведений Украины, прилагает большие усилия для создания условий творческого развития студенчества, формирования на базе идеалов нобелевского движения самобытного интеллектуального капитала, начиная с самых ранних этапов становления будущих ученых и практических специалистов, цель Нобелевской Интернет-олимпиады была сформулирована следующим образом:

Распространение научных идей Лауреатов в области экономики среди студенческой молодежи разных стран, ориентированной на научные исследования актуальных экономических проблем современного мира.

Формат и процедура проведения Олимпиады основываются на традициях и регламенте работы Нобелевских комитетов при определении Лауреатов самой престижной награды в научном мире и построены таким образом, чтобы Олимпиада служила механизмом непосредственной связи между личностями, мотивированными на проведение индивидуальных научных исследований, и Нобелевскими лауреатами.

В ходе проведения Олимпиады решались *следующие* практические задачи:

– привлечение студенческой молодежи к более глубокому усвоению теоретического наследия выдающихся экономистов современности и к проведению научных исследований экономики различных стран на основе использования разработок лауреатов Нобелевской премии;

- создание предпосылок для проведения научных исследований мирового класса в различных странах мира;
- интеграция ведущих школ различных научных направлений и областей знаний;
- поддержка преемственности национальных научных школ в различных странах мира;
- выявление одаренных молодых ученых для разработки проектов их поддержки и присуждения грантов;
- содействие международной мобильности студентов, установление контактов между молодыми исследователями разных стран, которые будут оказывать содействие формированию атмосферы согласия в мировой молодежной среде.

Для организации и проведения Олимпиады были сформированы научный и организационный комитеты. В сферу деятельности организационного комитета включены следующие задачи:

- обеспечение оперативного контроля над организацией и проведением Олимпиады на всех ее этапах;
- обеспечение университетов, заинтересованных в участии их студентов в Олимпиаде, необходимыми информационными и методическими материалами;
- оказание оперативной практической помощи университетам, чьи студенты участвуют в Олимпиаде;
- проведение награждения победителей;
- присуждение поощрительных наград участникам Олимпиады;
- решение всех технических задач, связанных с приемом, первичной обработкой представленных работ и направлением их для оценивания членам научного комитета;
- информирование средств массовой информации о проводимой Олимпиаде;
- формирование материалов для обобщения и распространения накопленного опыта, использования для совершенствования процесса воспитания и подготовки нового поколения ученых мирового класса в разных странах мира.

В то же время научный комитет выполнял такие задачи:

- разработка конкурсных заданий и подходов (критериев) к их оцениванию;
- рассмотрение работ участников и формирование списка победителей;
- формулирование особого мнения, комментариев, замечаний, пожеланий относительно конкретной работы, либо ее составляющих;
- подготовка сборника лучших работ для печати либо для публикации на сайтах организаторов Олимпиады;
- подготовка рекомендаций для университетов мира относительно совершенствования учебного процесса, вовлечения студентов в научную деятельность.

В научный комитет олимпиады, который оценивал работы и определял победителей вошли видные ученые из разных стран, чьи исследования отвечают актуальным тенденциям в развитии мировой экономике.

К участию в олимпиаде допускались студенты высших учебных заведений, аспиранты первого и второго года обучения, а также выпускники высших учебных заведений, которые закончили обучение не позже двух лет на момент распространения информации о проведении отборочного тура Олимпиады. Было установлено, что участие в Олимпиаде является индивидуальным, то есть не допускается участие формальных и неформальных коллективных участников – творческих коллективов, студенческих центров, лабораторий, кружков и т. п. Кроме того, при подготовке задания не допускалось проведение специальных

групповых и индивидуальных занятий (конференций, семинаров, тренингов, индивидуального коучинга и консультаций) с участниками.

Участники Олимпиады дали письменное согласие на открытую публикацию представленных работ либо их фрагментов, в том числе в переводах, с обязательным указанием авторства, целей написания работы и университета, в котором на момент проведения Олимпиады обучался участник. Поэтому в соответствии с решением организационного комитета был опубликован сборник избранных работ, кроме того, полные тексты всех работ размещены на Интернет-сайте Днепропетровского университета экономики и права.

При формулировании задания, которое предстояло выполнить участникам Олимпиады, научный комитет руководствовался принципом самостоятельности научного поиска и стремился стимулировать студенческую молодежь к проведению исследований, основанных на идеалах нобелевского движения с максимальным приближением к высочайшим нобелевским стандартам в научной работе.

Задание, которое предлагалось выполнить участникам Всемирной Нобелевской Интернет-олимпиады в области экономики, состояло из трех частей:

Первая часть задания представляла собой два эссе под общими девизами:

– «Научные достижения Лауреатов Нобелевских премий по экономике и их применение для анализа причин и путей преодоления мирового финансово-экономического кризиса».

– «Нобелевское движение в моей стране и мои идеи его развития».

При выполнении первого эссе каждый участник на свое усмотрение мог выбрать конкретную тему в рамках указанного направления. Общий объем первого эссе не должен был превышать 20000 знаков.

При выполнении второго эссе участники высказывали свои соображения о том, какими могут быть перспективы развития нобелевского движения в стране, которую представляет участник. Общий объем второго эссе не должен был превышать 10000 знаков.

Вторая часть задания представляет наибольший интерес с точки зрения научной ценности. Все участники Олимпиады *должны предложить гипотезу, которая объясняет определенную тенденцию* развития мировой экономики или *концепцию решения конкретной макроэкономической проблемы*. Наличие данного компонента задания Олимпиады позволяет оценить не только кругозор участника, который выражается в видении проблемы, но и научный потенциал, который состоит в умении выявить и корректно интерпретировать причинно-следственную связь, лежащую в существе общепризнанной проблемы. Кроме того, предложенное объяснение проблемы позволяет выяснить уровень самостоятельности и оригинальности мышления участника.

Для повышения качества и обеспечения сравнимости результатов научный комитет сформулировал участникам Олимпиады следующие рекомендации:

– проблема, которая подлежит решению, должна иметь преимущественно теоретический характер;

– тенденция, которая предлагается для объяснения, должна наблюдаться в развитии мировой экономики на протяжении минимум трех лет;

– в тексте должно содержаться указание на первичную информацию, используемую при построении гипотезы или решении проблемы, либо на источник, где можно почерпнуть эту информацию;

– в тексте должны содержаться указания на средства (инструменты) построения гипотезы или концепции (это не исключает для конкурсантов возможности предлагать собственные подходы к проблеме);

– стиль изложения гипотезы или концепции должен быть кратким для обеспечения наилучшего понимания основных положений (не более 5000 знаков);

– по возможности при выполнении этой части задания рекомендовалось провести проверку основных положений на непротиворечивость, т. е. на отсутствие противоречий с существующими (общепризнанными) представлениями.

И, наконец, третья часть задания позволяла выявить уровень ориентации участников на практическое применение своих теоретических построений. Все участники Олимпиады должны предложить *проект практического применения теорий Нобелевских лауреатов* в экономике страны их проживания с использованием региональных материалов.

В соответствии с рекомендациями научного комитета участникам предлагалось выбрать тему проекта, которая соответствует главным достижениям Лауреатов премии по экономике, имеющим непосредственное отношение к главным проблемам современного этапа экономического развития. Объем описания проекта устанавливался достаточно небольшим и не должен был превышать 5 000 знаков. Проект следовало выполнить на основе конкретных данных по экономике страны происхождения участников.

При подготовке к Олимпиаде существенное внимание и большие усилия были направлены на информирование общества, прежде всего студенческой аудитории, о проведении данного мероприятия.

В результате этих усилий информация об Олимпиаде была разослана в 3476 университетов мира, 187 общественных организаций, в том числе и международных, 7 международных (всемирных) студенческих организаций. Ход подготовки и проведения Олимпиады подробно освещал один из местных телевизионных каналов. Такой характер распространения информации позволяет сделать вывод о том, что Олимпиада действительно соответствует высокому статусу Всемирной. За первые три недели публикации информации на сайте университета соответствующие страницы посетили пользователи с 5365 различных IP-адресов, которые относятся к 78 странам мира. Лидером среди проявивших интерес к Олимпиаде стала Россия, на втором месте – Франция, на третьем – Германия. 36 университетских сайтов в Германии, Грузии, Армении, Белоруси, Польше, Узбекистане разместили информацию об Олимпиаде для своих студентов.

В сезоне 2009–2010 гг. на Олимпиаду было подано 67 работ. Участники Олимпиады представляли следующие страны (расположены в алфавитном порядке): Армения, Белоруссия, Германия, Италия, Канада, Россия, Франция. Можно сделать вывод о том, что для первого сезона проведения Олимпиады такое количество участников и их географическое распределение являются весьма удовлетворительными и свидетельствуют о безусловном успехе нобелевских инициатив Днепропетровского университета экономики и права.

Распределение тематики гипотез, сформулированных участниками Олимпиады, характеризуется следующими основными особенностями:

– наибольшее количество гипотез (более 60%) посвящено объяснению экономического кризиса либо затрагивают циклические процессы в экономике, что, в общем, не является аномалией, так как экономический кризис и экономические циклы на сегодня представляют собой наиболее популярную экономическую проблему. Следует отметить, что если обобщить тематику работ, за которые, начиная с 1968 г., была присуждена Нобелевская премия в области экономики, то и тут весьма существенной (около 30%) окажется доля работ, посвященных различным аспектам циклических явлений;

– второй по частоте встречаемости среди гипотез (около 20%) являются попытки объяснения различных эффектов глобализации мировой экономики, что также весьма закономерно, учитывая тот факт, что многие отличительные особенности современного кризиса достаточно тесно связаны с глобализацией, к тому же сама по себе глобализация на докризисном этапе развития экономики была одной из самых эксплуатируемых тем экономических исследований. Примечательным является тот факт, что подавляющее большинство Нобелев-

ских лауреатов в области экономики, которые в настоящее время осуществляют активную научную деятельность, в своих современных трудах затрагивали проблемы глобализации, а труд Дж. Стиглица (премия 2001 г.), опубликованный в 2007 г., признан классической работой в данном направлении;

– третьей по частоте является проблема экономики знаний. Данный феномен связан, по-видимому, с тем, что очень многие современные исследования кризисов и циклов интерпретируют экономику знаний (компетенций) и инновационную деятельность как канал перераспределения избыточных ценностей, накопленных на предкризисном этапе. Следует отметить, что данная концепция нашла адекватное отражение и в работах ведущих ученых России, Украины, Франции, Румынии, США и Канады, представленных на Втором Международном Нобелевском экономическом форуме;

– относительно небольшой процент работ (меньше 9%) посвящен таким классическим экономическим проблемам, как инфляция, безработица и т. п.;

– незначительное количество работ (около 2%) представляют собой действительно оригинальные авторские построения, однако они страдают некоторой маргинальностью либо являются трудно проверяемыми.

Проекты, подготовленные участниками с учетом пожеланий научного комитета, отражают сегодняшнюю систему предпочтений в экономической науке, сложившуюся еще на докризисном этапе развития:

– наибольшее количество проектов (около 50%) посвящено применению воззрений Фридриха фон Хайека (Friedrich August von Hayek), австрийского экономиста, работающего в Великобритании, получившего Нобелевскую премию в области экономики в 1974 г. Его представления и концепции в основном затрагивают теорию денег и экономических колебаний, а также детализируют эффекты взаимного влияния социальных, экономических и институциональных явлений;

– вторая по популярности тематика (25%) перекликается с одним из фокусов интересов представленных гипотез и касается экономики знаний в различных аспектах практического приложения. В большинстве случаев авторы соответствующих гипотез были последовательны и развивали свои теоретические построения в практической плоскости;

– заметная доля практических проектов (10%) посвящена оптимизации использования общественных финансов, в том числе на этапе преодоления последствий экономического кризиса. Следует отметить, что интерес к общественным финансам и оптимизации их использования на различных этапах экономического развития является одной из наиболее разрабатываемых тем прикладных исследований, начиная с 80-х годов прошлого столетия;

– остальные практические проекты (в общей сложности около 15%) посвящены различным конкретным вопросам регионального развития, таким как обеспечение конкурентоспособности отдельных предприятий (отраслей) либо городской агломерации в целом.

Таким образом, можно сделать следующий общий вывод о том, что подавляющее количество гипотез и проектов, поданных на рассмотрение научному комитету, посвящены различным качественным аспектам проявлений циклов и кризисов в экономике. Это также подтверждает чрезвычайную актуальность тематики Международного Нобелевского экономического форума.

К сожалению, на Олимпиаду не было подано ни одной работы, затрагивающей общие вопросы цивилизационного развития, которые неизбежно вытекают из контекста большинства глубоких исследований экономических циклов различной природы. В этом смысле очень важной является миссия Международного Нобелевского экономического форума по привлечению внимания научной общественности и, прежде всего, генерации молодых ученых к наиболее

принципиальным и перспективным вопросам экономического развития, которые будут актуальными на протяжении первой половины XXI в.

Детальный анализ качества работ, представленных на Олимпиаду, их соответствия требованиям и рекомендациям организационного комитета позволяет выделить следующие характерные недостатки:

– большое количество гипотез представляет собой авторское изложение сложившихся в экономической науке представлений и концепций, в то время как научный комитет настоятельно рекомендовал в этом разделе работы предлагать самостоятельные разработки. По-видимому, такое положение обусловлено тем, что участники олимпиады стремились затронуть наиболее глобальные проблемы экономического развития, которые волнуют большинство исследователей, претендующих на определенное место в истории экономической науки;

– почти все участники проигнорировали требование научного комитета относительно необходимости приводить информацию (соображения) по верификации гипотез;

к сожалению, некоторые авторы не избежали соблазна использовать в своих работах поисковые машины сети Интернет, типа Google, Yahoo, Яндекс, Rambler и др. Это привело к тому, что некоторые работы представляют собой компиляцию общих сведений, относящихся к выбранной теме, которые размещены на различных Интернет-ресурсах.

Вместе с тем при организации Олимпиады ее инициаторы и научный комитет исходили из стремления максимально мотивировать самостоятельность и творческий поиск. Наличие перечисленных выше системных недостатков в работах первого сезона проведения Всемирной Нобелевской студенческой Интернет-олимпиады в области экономики не позволило присудить первое место никому из участников Олимпиады.

Форма задания и требования научного комитета, продиктованные стремлением последовательного внедрения идеалов нобелевского движения, стандартов научных исследований мирового класса, оказались достаточно жесткими для многих участников Олимпиады. Этот вывод ни в коем случае не является основанием для снижения уровня требований, которые будут предъявляться на следующих этапах Олимпиады, а только подчеркивает ответственность современных учебных заведений за степень готовности их выпускников к самостоятельному и ответственному научному поиску, за набор реальных компетенций, которые будущие специалисты получают в вузе, за объем практических навыков по претворению в жизнь накопленных теоретических знаний.

На наш взгляд, принципиальная возможность реализации требований будущего уже сегодня лежит в плоскости подготовки таких специалистов, которые овладели творческими подходами к использованию и интерпретации знаний, приобрели навыки самообразования, являются искренними приверженцами концепции образования на протяжении всей жизни. Речь идет об обеспечении на уровне вуза методик преподавания и подходов к организации образовательного процесса, которые гарантируют возможность быстрой адаптации человека к практической деятельности в постоянно изменяющихся условиях. Тем самым формируется своеобразный запас устойчивости (приспособленности) к внезапным изменениям в тенденциях развития, а возможность реализации любых стратегических ориентиров на институциональном или организационном уровне обеспечивается не детальным знанием этих ориентиров на достаточно отдаленный промежуток времени, а возможностью немедленного приспособления к ним изменениям.

Таким образом, подводя итоги практической реализации первого этапа масштабной инициативы в области формирования новой генерации исследователей на основе нобелевских идеалов и стандартов, можно сделать следующие выводы:

– Всемирная Нобелевская студенческая Интернет-олимпиада в области экономики, организованная по инициативе Днепропетровского университета экономики и права, Международного Нобелевского информационного центра показала эффективность такого мероприятия для пропаганды идеалов и стандартов нобелевского движения в новом тысячелетии;

– Одним из основных путей развития предложенного интеллектуального конкурса должен стать комплекс мероприятий, направленных на повышение самостоятельности и научно-практической ценности предоставляемых работ;

– Выводы и обобщения, касающиеся современного состояния студенческой (молодежной) научной деятельности, должны последовательно внедряться в учебный процесс.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ: ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЙ КОНТЕКСТ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Метою статті є обґрунтування авторської гіпотези щодо наростання соціальних конфліктів у першій половині ХХІ ст. як на Україні, так і в інших постсоціалістичних країнах на основі класичних робіт про цивілізацію Франсуа Гізо та А.Л. Метлінського (випускника Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна ХІХ ст.).

Целью статьи является обоснование авторской гипотезы о нарастании социальных конфликтов в первой половине ХХІ в. как в Украине, так и в других постсоциалистических странах на основе классических работ о цивилизации Франсуа Гизо и А.Л. Метлинского (выпускника Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина ХІХ в.).

The purpose of this article is to prove the author's rational hypothesis about the increase in social conflicts in the beginning of the 21st century both in Ukraine and in other postsocialist countries on the ground of classical works about civilization by Francois Guizot and A. Metlynskiy.

социальные конфликты, стратегия антикризисного партнерства, цивилизационный контекст, глобализация

Долговременная стратегия антикризисного формирования социального партнерства в Украине предполагает сглаживание мировоззренческих противоречий в разных слоях общества. Прежде всего это относится к методологии исследования цивилизационных составляющих украинского менталитета. Последний, как известно, является результатом длительной эволюции всех народов нашей страны в их формировании этнической самоидентичности. Расширение информационной базы для формирования методологии исследования прошлого Украины определило цель, логику и содержание данной статьи. Она является частью выполненного автором исследования с охватом 5–6 тысячелетий эволюционного развития (от Трипольской культуры до начала ХХІ в.).

Целью статьи является обоснование авторской гипотезы о нарастании социальных конфликтов в первой половине ХХІ в. как в Украине, так и в других постсоциалистических странах на основе классических работ о цивилизации Франсуа Гизо и А. Метлинского (выпускника Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина ХІХ в.).

Информационную базу авторского исследования, послужившего основой этой статьи, составляют труды всемирно известных ученых по цивилизациям. Среди них – работа А. Метлинского «О сущности цивилизации и значение ее

элементов», научные труды Ф. Гизо, Ф. Броделя, А.Дж. Тойнби, П. Сорокина, Д. Бойля, Ю. Яковца и других авторов по эволюции цивилизаций¹ [2, 5, 7, 9, 10, 12, 13, 15, 17].

Исходной методологической посылкой автора в данном исследовании выступает понимание структуры доходов по сферам деятельности в Украине близкой к Англии эпохи А. Смита. В Украине свыше 80% прибыли формируется в сфере обращения (торгово-банковском секторе), точно так же, как и в средневековой Англии основная прибыль формировалась в сфере торговли, а не производства. В этом контексте обращение к категории богатства и морали является чрезвычайно актуальным [1, 3, 8, 16].

В контурно-схематичной форме в статье автором сделана попытка ответить на извечно существующий в теории циклов и кризисов вопрос: «Может ли горстка сверхбогачей Украины в начале XXI в. при любых моделях трансформации обеспечить формирование общества социального партнерства?». Партнерство требует исключения противоборства в понимании собственных истоков. При этом прообразом будущего автор рассматривает скандинавскую модель рыночной экономики, где, как известно, соотношение доходов между богатыми и бедными составляет 1:6, 1:7.

В контексте методологии и цели исследования обратимся к исходным понятиям ключевых категорий «цивилизация», «цивилизационные различия», «эволюция цивилизаций в XXI в.» в рамках глобализации (hlobal – лат. глобус) мирового экономического и информационного пространства.

В начале XXI в. ученые-экономисты всего мира вновь с особой остротой обратились к цивилизациям как особой форме организации жизни национальных государств в историко-эволюционном измерении. Первым таким ученым был французский историк Франсуа Гизо, который в своей работе описал Древнюю Грецию и Рим с позиций цивилизационных изменений [7].

Впервые понятие «цивилизация» было в исторической литературе четко сформулировано в книге широко известного французского историка Франсуа Гизо «История цивилизации в Европе»² [7].

Значительно шире в научных кругах конца XIX – первой половине XX в. известен двухтомный труд английского историка Генри Томаса Бокля «История цивилизации в Англии». В первом томе этой работы автор осветил вопросы общей теории цивилизации, в частности, роль природных условий и уместенного развития человека в их формировании и динамике [4, 5]³.

В экономической науке XXI в. содержится достаточно много расширенных и суженных определений понятия «цивилизация». На наш взгляд, наиболее полным и универсальным, с точки зрения применения этого понятия к цивилизациям различного уровня и цели данного исследования, является определение российско-американского всемирно известного ученого П. Сорокина. «В безграничном «океане» социокультурных явлений существуют крупные культур-

¹В настоящее время в Украине эта проблема исследована в фундаментальной монографии коллектива авторов под руководством Ю.М. Пахомова «Цивилизация на перепутье», ряде работ Ю. Павленко в журнале «Экономика Украины», Бюлетене Первого Нобелевского форума (сентябрь 2008 г., г. Днепропетровск), а также в целом ряде книг в издательстве «Наукова думка».

²Эта книга впервые была опубликована во Франции в 1828 г., а позднее – в его 4-томной фундаментальной работе «История цивилизации во Франции». В 2007 г. она была переиздана на русском языке [7].

³Взгляды этого ученого высоко оценил Н.Г. Чернышевский после издания работы Бокля в России. Проблема развития локальных цивилизаций посвящен труд Н.Я. Данилевского «Россия и Европа», который был вначале опубликован в журнале, в 1869 г. вышел отдельной книгой. Позже, в 1918–1922 гг., идеи этого русского ученого были подхвачены и развиты в работе О. Шпенглера «Закат Европы» [19].

ные системы, иначе называемые культурными супер-системами или же **цивилизациями** (выделено автором), которые функционируют и как реальное единство. Они не совпадают с государством, нацией или любой другой социальной группой. Обычно границы этой культурной общности перекрывают географические границы национальных, политических или религиозных единиц» [14, с. 47].

В конце XX в. перед мировой экономической мыслью стали новые грандиозные задачи по поиску обоснованного подхода к решению принципиально новых задач. На наш взгляд, наиболее концентрировано и остро вопросы цивилизационного развития в XXI в. поставлены в книге американского ученого С. Хатингтона о войне цивилизаций, а не стран. В условиях широкого распространения сети Интернет наши студенты и преподаватели все реже обращаются к первоисточникам, как по причине занятости и отсутствия надлежащей оплаты труда в вузах, так и по причине информационного ограничения в наших учебниках. Последние чаще всего дают упрощенный вариант ушедшего на Западе как новое.

В начале XXI в. Организация Объединенных Наций 2001 г. объявила Годом диалога между цивилизациями. Автору посчастливилось принимать участие в Международной научной конференции по этой проблематике, которая проводилась Институтом Питерима Сорокина – Николая Кондратьева. В ноябре 2001 г. ООН приняла резолюцию «Глобальная повестка дня для диалога между цивилизациями». В русле и духе этого документа прошла IV вышеуказанная международная Кондратьевская конференция [15, 18, 21].

На наш взгляд, исследование цивилизационных составляющих европейской части бывшего СССР, в том числе и нынешней Украины, в экономической литературе еще не начато. В частности **не осмысленно и не отражено в учебниках по цивилизациям единство европейского и ближневосточного со среднеазиатским земледельческим периодом от единого историко-генетического индоевропейского корня**. Сегодня уже известно, что основными центрами, где формировалось земледелие и животноводство в V–II тыс. до н. э., были Месопотамия (известная в разных источниках как «Двуречье», «Эпоха Вавилона» и др.) и Трипольская культура в Украине. **То есть неолит в северовосточных районах Левобережной Украины (около 4400–2200 гг. до н. э.) и Месопотамии проходил параллельно, а не по типу «донор – реципиент».** Это положение, по мнению автора, является исходным методологическим, поскольку вся дореволюционная историко-экономическая литература Царской России, написанная чаще всего немцами, французами, итальянцами и другими авторами Запада, территорию России, в том числе и нынешней Украины, рассматривала как продукт влияния Западной цивилизации (греко-римской).

Однако, возвращаясь к классификации всемирно известного американского ученого Э. Тоффлера, где земледельческий десяти тысячелетний период развития человечества на Земле составлял первую волну, уместно углубить и расширить информационную базу для ответов на два ключевых вопроса.

Первый – «Почему Индия, являясь сердцевиной Азии, стала родиной математики (начала всех наук) и генетической отправной точкой всех индоевропейских народов, сегодня в работах украинских и западных экономистов, историков и философов рассматривается как антипод Запада, а не первооснова и Запада, и Востока одновременно в дохристианский период?».

Второй вопрос – «Одомашнивание крупного рогатого скота трипольцами (предками украинцев) во времени совпадает с одомашниванием мелкого рогатого скота (овец и коз) в Месопотамии. Но это не учитывается при оценке уровня производительных сил земледелия эпохи Триполья. Аксиомой для всех является тот факт, что использование самой мощной физической силы вола в земледелии и на транспорте послужило материальной, энергетической основой

развития всех производительных сил, науки, искусства и мировоззрения. Факт отсутствия письменности у трипольцев в этом плане ничего не меняет⁴.

В настоящей статье ограничимся обращением к той малоисследованной части, которая, на наш взгляд, имеет существенное значение для отказа от надуманного, ненаучного антагонизма в научных публикациях Украины, который за последние 10 лет стал только нарастать. Глобальное информационное и экономическое пространство, в котором функционируют все страны мира, в том числе и Украина, не предполагает поиск географических ориентиров экспорта и импорта, а лишь ориентацию на реально существующие и ожидаемые рынки. Поэтому с кем объединяться, для каких целей, некорректно помещать в рамку «Запад – (хорошо) – Восток, Азия – (плохо)». К 2010 г. для всех стало известно, что «золотой миллиард» нашей планеты (США, ЕС, Япония) нуждается в рынках сбыта своей высокотехнологичной продукции, в дешевом сырье и еще больше – в дешевой рабочей силе. Страны Балтии, Балкан, Польша, Греция и другие уже ощутили это в полной мере. ЕС, бесспорно, является центром мировых общечеловеческих ценностей (открытость экономики и политики, высокие технологические, экологические и социальные стандарты, социальная стабильность, как результат высокого жизненного уровня всех граждан и др.).

Но сохранение нынешнего статуса ЕС предполагает его расширение на Восток за счет более слабых, но стабильных соседей. Польское сало, latinoамериканское мясо при беспрецедентном (в историческом измерении) саморазрушении собственных производительных сил, научного комплекса, промышленности, сельского хозяйства лишь подтверждают закономерность и неизбежность сложившейся модели евроинтеграции.

В то же время, по оценке американских экономистов, весь XXI в. будет характеризоваться перемещением центра деловой активности в Тихоокеанский Юго-Восточный регион. Китай и сопредельные с ним страны, Индия и Бразилия как центр Латинской Америки уже в ближайшие годы освободятся от военно-экономического диктата США и их ближайших союзников. По этой причине, на наш взгляд, экономическая наука Украины сегодня нуждается (на уровне учебников) в осмыслении следующих методологических исходных положений.

1. Рынки сбыта промышленной продукции Украины лежат не в Европе и США, а в менее развитых (технологически) странах других континентов.

2. ТНК Украины (которых пока нет) могут получать технологическую составляющую для своего развития преимущественно на Западе, но их продукция там не нужна.

3. Нынешняя ценовая конкурентоспособность экспорта Украины базируется на трехкратном (а в ряде случаев и больше) занижении в себестоимости продукции доли оплаты труда при скоропалительном росте в стране миллиардеров и миллионеров. Соблюдение западных стандартов по экологии и оплате труда в Украине даст совсем другую оценку макроэкономической ситуации на глобальных рынках будущего.

Поэтому вопрос сближения с Западом безальтернативен, но он предполагает формирование собственной стратегии развития по социальным и экологическим стандартам Запада. Как минимум до 2050 г. реализация такой стратегии предполагает социальное партнерство по западной модели (скандинавской).

На наш взгляд, в XXI в. задача ученого состоит в осмыслении возможных последствий нынешних процессов, зная при этом исторические параллели и аналогии. Нынешнее положение ученых-экономистов, историков, юристов может по слабым сигналам уловить появление новых цивилизационных сдвигов и

⁴Сравнительный анализ по археологическим эпохам развития материальной культуры Триполья и Месопотамии автором будет представлен в отдельной работе.

их предсказуемых последствий. Фундаментальным исходным методологическим положением автора в этом вопросе выступает аксиома: **гибель любой цивилизации становится неизбежной, как только ее верхушка начинает жить в роскоши и казнокрадстве при беднеющем народе.** Результаты участия спортсменов Украины, как и России, на Олимпийских играх 2010 г. это подтвердили.

Мировой опыт показывает, что народ процветает там, где государство создало условия для процветания науки, искусства, ремесел и спорта. Слабые сигналы из нового настоящего для нового будущего надо улавливать, чтобы не оказаться погребенным под обломками новой невиданной по силе разрушений схватке цивилизаций. Усилия малых нейтральных государств (Австрии, Финляндии), направленные на многовекторный, многополярный мир, по критериям, используемым сегодня в ООН: рост душевого ВВП, рост средней продолжительности жизни населения, повышение уровня образования, выглядят предпочтительнее роли ведомого в любом альянсе⁵.

На наш взгляд, главным при этом является углубление представлений своих соотечественников XIX в. с учетом современного понятийного аппарата экономической науки. Такое самоуглубление может быть весьма полезным для нас всех. По определению уже упоминавшегося американского ученого Элвина Тоффлера, в XXI в. человечество вступило в третью, постиндустриальную волну своего развития. Но это развитие опирается на первую волну, длившуюся около 10 тысяч лет.

Напомним, что в последние десятилетия удалось достичь относительного единства взглядов ученых на хронологические границы общеиндоевропейского периода, который относится к V–IV тыс. до н. э. IV тысячелетие до н. э. (или, как считают некоторые, рубеж IV и III тыс. до н. э.) было, вероятно, временем начала расхождения отдельных индоевропейских диалектных групп. В настоящее время множество точек зрения по индоевропейской проблематике группируется вокруг нескольких основных гипотез, локализирующих прародину индоевропейцев, соответственно в Балкано-Карпатском регионе и в евразийских степях, а также на территории Передней Азии.

Как полагает подавляющее большинство исследователей, после распада индоевропейского единства предки славян до первых веков нашей эры занимали в основном территорию Правобережной Украины в ее лесостепной части и соседние районы Полесья. Поэтому истоки земледельческой культуры восточных славян не могут быть поняты без археологических материалов V–I тыс. до н. э. Это предполагает хотя бы короткое обращение к неолиту – раннему железному веку нынешней лесостепи Правобережной Украины и Причерноморья. Одновременно при изучении становления славянского государства Киевской Руси необходимо привлекать и памятники Ближнего Востока. Народы этого региона

⁵Такие действия, по меньшей мере, исходят из непонимания жизнесохраняющего призыва-пророчества Великого Мудреца Н.Н. Моисеева о том, что выход из чрезвычайной ситуации начала нового столетия – «быть или не быть... человечеству» возможен только через «предельное напряжение творческого гения человечества», а «новая цивилизация должна начаться не с новой экономики, а с новых научных знаний и с новых образовательных программ. Человечество должно научиться жить в согласии с Природой, с ее законами. Люди должны воспринимать себя не господами, а частью Природы. Новые моральные принципы должны войти в кровь и плоть Человека. Для этого необходимо иметь не только специальное, но и гуманитарное образование. XXI век будет веком гуманитарного знания, подобно тому как XIX век был веком пара и инженерных наук» (Обращение академика Н.Н. Моисеева к участникам «круглого стола» на тему «Быть или не быть ... человечеству?» / Вопросы философии. – 2000 – № 9. – С. 5–6).

в силу их значительной роли в истории индоевропейцев пока недооценены. Однако в силу их огромного влияния на развитие расселения эпохи неолита – раннего железного века в Юго-Восточной Европе новых подходов требует этот регион. На Ближнем Востоке с III тыс. до н. э. многие письменные источники еще не осмыслены. Более глубокому изучению исторических процессов Триполья может способствовать сопоставление с Месопотамией [22].

Обратимся к 3000–2750 гг. до н. э. – «Протописьменный период», хронологическое соответствие Украины (3000–2800/2750 гг. до н. э.). Сравним месопотамское общество с трипольским:

1. Утверждение в Месопотамии земледельческо-животноводческого хозяйства, системы орошаемого земледелия и общинного в своей основе землепользования; появление хозяйств патриархальных семей, имеющих наделы земли, предоставленные им общиной, ограниченное количество домашнего скота; применение простейшего плуга, использование тягловой силы осла.

2. Установление в Триполье земледельческо-животноводческого хозяйства, подсечно-переложной системы земледелия и общинного землепользования, деление поселений общины на части, соответствующие патриархальным семьям. Они, в свою очередь, состояли из парных семей; применение простейшего рала, **использование тягловой силы быка** (выделено автором); отсутствие во владении отдельных патриархальных семей наделов и скота⁶ [22, с. 62–63].

На фоне этого сравнения уместно обратиться к мысли П. Сорокина о наступлении в Европе новой исторической эпохи. Главные тенденции XX в., по Питириму Сорокину, – «продолжающаяся дезинтеграция до сих пор преобладающего чувственного типа человека, культуры, общества и системы ценностей; ... возникновение и постепенный рост первых компонентов нового – интегрального социокультурного порядка, его системы ценностей и типа личности» [20, с. 5].

Выделение трех социокультурных типов – чувствительного, идеационального и идеалистического (позднее уточненного как интегрального) – впервые произведено П. Сорокиным в главном труде его жизни – четырехтомнике «Социокультурная динамика», где на огромном статистически и социологически обработанном материале раскрыт циклический процесс смены этих типов на протяжении тысячелетий (табл. 1).

Надо признать, что XX в., как и предсказывал П. Сорокин, характеризуется дезинтеграцией пятивекового чувственного социокультурного строя, что проявилось во вспышке войн, кровавых революций, преступности. Эпохальная борьба между все более возрастающими бесплодными и деструктивными силами умирающего чувственного строя и созидательными силами возрастающего интегрального социокультурного строя характеризует все нынешние сферы социальной жизни и влияет на жизнь нынешних и будущих поколений.

Новый нарождающийся социокультурный строй обещает обеспечить добровольное объединение религии, философии, науки, этики и изящных ис-

⁶Усиление специализации хозяйства, появление общинного ремесла, продукты которого сдавались в общее пользование в обмен на продукты сельского хозяйства; появление гончарного круга (Варваровка VIII, Варваровка XV), развитие металлургии меди, в том числе и литья; использование мышьяковых руд, появление медно-серебряных сплавов (Незвиско III); возрастание роли межплеменного обмена. Изобретение четырехколесной повозки со сплошными колесами. Появление такой же повозки (археологам известны в Украине и в Молдавии различные варианты изображений пары впряженных быков, находки глиняных моделей сплошных колес повозок (Великая Слободка – урочище Хрещате, Варваровка III) [22, с. 63].

Таблица 1

Периодичность смены социокультурных типов в Европе [20, с. 7]

Века	Преобладающий социокультурный тип	Цивилизационные исторические циклы
IX–VI вв. до н. э.	Идеациональный тип	Период разложения раннеклассовой и становления античной цивилизации
II половина VI–IV вв. до н. э.	Интеграционный тип	Расцвет античной цивилизации
III в. до н. э. – II в. н. э.	Чувственный тип	Зрелость и начало упадка античной цивилизации
III – VI вв.	Эклектическая смесь разных типов	Переходный период от античной к средневековой цивилизации
VII–XIII вв.	Идеациональный	Становление и расцвет средневековой цивилизации
XIII–XIV вв.	Интегральный (Ренессанс)	Зрелость и начало упадка средневековья
XV–XIX вв.	Доминирование чувственного типа	Прединдустриальная и индустриальная цивилизации
XX в.	Закат чувственного и начало становления интегрального типа	Закат индустриальной и начало становления постиндустриальной цивилизации

куств в одну интегрированную систему высших ценностей Истины, Добра и Красоты⁷.

Глобальный мир XXI в. структурами мировых рынков соединил информационные, финансовые, товарные, ресурсные, трудовые и другие потоки. Но при этом каждый этнос остался со своей самобытной культурой, традициями, религиозными воззрениями и исторической памятью. Без признания за каждым национальным государством права на сохранение своей историко-этнической идентичности мы никогда не построим стабильный мир. Мир, в котором слезы и кровь, страх и униженность людей будут постоянно и повсеместно уменьшаться, а не нарастать и вспыхивать с новой силой в точках межэтнического напряжения.

Постоянную и всевозрастающую роль науки в развитии общества показал всемирно известный английский ученый Дж. Бернал в своей широко известной работе «Наука в жизни общества». Ту же мысль фундаментально представил Томас Кун в монографии «История научных революций», впоследствии переведенной на многие языки мира.

На наш взгляд, отправными точками в новом исследовании могут быть место и роль немецкой диаспоры в Днепрпетровске, которая была не только многочисленной, но представляла западную научную мысль в этом регионе Украины (до Великой отечественной войны в Украине проживало 350 тыс. немцев из 2 миллионов немецкого населения в Советском Союзе). Днепрпетровск,

⁷П. Сорокин допускает возможность и другой альтернативы – апокалиптической катастрофы («кремации», по его выражению) уходящего строя в результате развязывания третьей мировой войны. Тем более своевременно предупреждение П. Сорокина, что историческое время капитализма уже прошло, что современный экономический и социокультурный строй в развитых странах Запада и Востока вряд ли может быть оценен как капиталистический, что в нем все более отчетливо прорисовываются черты принципиально нового, интегрированного (теперь его называют постиндустриальным) общества, которое восприняло оправдавшие себя черты и принципы как капитализма, так и социализма и в то же время трансформировало их в новом единстве интегрального постиндустриального общества.

как перекресток Востока и Запада (Северное Приазовье и Причерноморье в месте впадения р. Орель в Днепр), имеет богатую археологическую культуру не только ираноязычных скифов и сарматов, впитавших многое от древней культуры Междуречья, но и сохраняет четкий отпечаток тюркоязычных степных народов (половцев, печенегов и др.). Это, как известно, прослеживается в одежде запорожского казачества, использовании конской сбруи, утвари, связанной с лошадей. По этой причине, на наш взгляд, степные народы, входившие в состав Золотой орды, а позже – Крымского ханства, следует рассматривать как цивилизационные составляющие народов степной Украины. Но никак не как чуждый нам азиатский степной элемент.

Назрело время провести две грани в своем сознании, основанные на данных археологии и письменной истории, которые легче всего сделать в Днепропетровске.

Первая грань. За 10-тысячный период первой земледельческой волны цивилизации (по Э. Тоффлеру) именно Украина дала миру единственную в своем роде породу домашнего скота – серую украинскую. Вряд ли можно считать случайным и теперь, что она сохранилась и изучается только в Днепропетровске. По своему краниологическому типу (*Bos sondaikus*) это не европейский скот, а ближневосточный, азиатский. Предстоит специалистам в этой области разобраться в вопросе о том, как Трипольская культура связана именно с этим скотом, где он был одомашнен.

Вторая грань. Почему народные музыкальные инструменты (кобза, бандура) имеют свои прототипы не на Западе, а на Северном Кавказе, Средней Азии, Казахстане, которые развивались под влиянием государств Древнего Ирана?

Расширение информационной базы в этом плане специалистами может значительно выйти за рамки тех исследований, которые были доступны в конце XIX – начале XXI вв. Однако уже сегодня контурно можно представить оценочную рамку цивилизационного характера эволюции Украины. В системе координат, принятой в современной цивилиографии, Украина формировалась как степная цивилизация (евразийская, но с особым характером интенсивного влияния по линии Днепра (путь из «варяг в греки») и сопредельного в географическом измерении более интенсивного в период раннего Средневековья межцивилизационного пути по Волге (путь «из варяг в персы»). По этой причине, как нам представляется, в 90-е годы из музея в г. Милан (Италия) приходили запросы на керамические и другие экспонаты готского периода в Сумской краеведческой музей. По последним историко-археологическим данным, Готская православная епархия в Крыму (основанная и населенная готами из Скандинавии, принявшими православие греков) просуществовала более пяти веков.

Автору неизвестны примеры столь длительных этнических сообществ (княжеств, средневековых государств) в Европе, на Ближнем Востоке, которые демонстрировали бы историческую устойчивость столь удачного полиэтнического проживания аланов (потомков сарматов, скифов), принадлежащих к ираноязычной группе и столь удаленных (географически и этнически) народов Северной Европы (готов).

Учитывая что Днепропетровская область расположена перед запорожскими порогами, нетрудно предположить, что по «пути из варяг в греки» чаще всего именно здесь по разным причинам вынуждены были оседать на плодородных землях Приднепровья выходцы из Скандинавии.

Если к этому добавить, что в период раннего средневековья по Днепру и Орели шли оживленные торгово-экономические связи восточных славян с народами Причерноморья и Северного Кавказа, то роль Днепропетровска, как перекрестка различных культур, становится еще убедительнее. Поэтому нали-

чие специфической полиэтничной культурной среды в этом городе стало естественным, устойчивым и плодотворным.

Хочется думать, что на базе Нобелевского центра в Университете экономики и права вскоре появится самостоятельный центр (в рамках Научного центра Г.М. Доброва и других академических и исследовательских институтов Украины, их отделы и филиалы). Так как именно они могут объединить столь разрозненную во времени, но географически близкую, информацию для формирования принципиально новой методологии по изучению цивилизационной основы и эволюции нынешней Украины.

Ученые грядущих поколений, несомненно, не смогут уйти от затронутых в этой статье вопросов. Нужна новая методология исследования цивилизационного базиса Украины.

В этой методологии не будет места примитивному, черно-белому пониманию своего реального прошлого, так мы Запад или Восток? Мы Европа или Азия?

Безальтернативное «или» по нынешней документальной базе **непременно сменится соединительным «и»**, что будет соединять, а не противопоставлять нас соседям и своим пращурам. В 2001 г. уже пришло время собирать камни.

Список использованной литературы

1. Агеев А.И. Россия и Украина: между Сциллой матриц и Харибдой воль / А.И. Агеев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – № 1. – С. 26–46.
2. Антоненко Л.А. «Мягкая» составляющая в мировой экономике / Л.А. Антоненко // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 1. – С. 37–43.
3. Астахова В. Углубление интеллектуального кризиса в Украине: причины, исследования и пути преодоления / В. Астахова // Universitates. Альманах. – 2008. – № 1. – С. 15–20.
4. Бакіров В.С. Університети в пошуках нової стратегії / В.С. Бакіров // Universitates. Альманах. – 2008. – № 1. – С. 8–11.
5. Бокль Г.Т. История цивилизаций. История цивилизации в Англии / Г.Т. Бокль. – Т. 1. – М.: Мысль, 2000. – 417 с.
6. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVIII вв. / Ф. Бродель. – Т. 3. Время мира. – М.: Прогресс, 1992. – 524 с.
7. Гизо Ф. История цивилизации в Европе: пер. с франц. / Ф. Гизо. – М.: Издат. дом «Территория будущего», 2007. – 336 с.
8. Глазьев С.Ю. Национальная политика экономического развития в условиях глобальных экономических сдвигов / С.Ю. Глазьев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – № 1. – С. 75–94.
9. Гринберг Р.С. Невыученные уроки / Р.С. Гринберг // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2008. – № 1. – С. 95–105.
10. Данилевский Н.Я. Россия и Европа / Н.Я. Данилевский. – М.: Книга, 1991. – 365 с.
11. Диалог и взаимодействие цивилизаций Востока и Запада: альтернативы на XXI век // Материалы к IV Международной Кондратьевской конференции. – М.: МФК, 2001. – 475 с.
12. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia – Наука, 1999. – 241 с.

13. Метлинский А.Л. О сущности цивилизации и значение ее элементов / А.Л. Метлинский. – Харьков, 1839. – 437 с.
14. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени / П.А. Сорокин. – М.: Наука, 1997. – 249 с.
15. Сравнительное изучение цивилизаций: хрестоматия / Составитель: Б.С. Ерасов. – М.: Аспект-пресс, 1998. – 347 с.
16. Паганелли М.П. Категории богатства и морального поведения в трудах А. Смита / М.П. Паганелли // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия экономика. – 2009. – Вып. 4. – С. 114–119.
17. Тойнби А. Постыжение истории: пер. с англ. / А. Тойнби. – М.: Прогресс, 1991. – 649 с.
18. Черняк Е.Б. Цивилиография. Наука о цивилизации / Е.Б. Черняк. – М.: Международные отношения, 1996. – 384 с.
19. Шпенглер О. Закат Европы / О. Шпенглер. – М.: Мысль, 1993. – 475 с.
20. Яковец Ю.В. Великие прозрения Питирима Сорокина и глобальные тенденции трансформации общества в XXI веке / Ю.В. Яковец // Международный научный симпозиум, посвященный 110-летию со дня рождения Питирима Сорокина. – М., 1998. – 40 с.
21. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 411 с.
22. Чмыхов Н.А. Истоки язычества Руси / Н.А. Чмыханов. – К.: Лыбидь, 1994. – 384 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

СТАНОВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: АНТРОПОГЕННЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ РАЗВИТИЯ

Пропонується класифікація стадій розвитку інформаційної економіки, досліджується варіативність розвитку економіки Республіки Білорусь з урахуванням використання інформаційно-антропогенних факторів. На підставі аналізу показників розвитку інформаційної економіки пропонується власна модель функціонування і регулювання інформаційної економічної системи. Розглядається промисловий та інформаційний сценарії розвитку економіки Білорусі.

Предлагается классификация стадий развития информационной экономики, исследуется вариативность развития экономики Республики Беларусь с учётом использования информационно-антропогенных факторов. На основе анализа показателей развития информационной экономики предлагается собственная модель функционирования и регулирования информационной экономической системы. Рассматриваются промышленный и информационный сценарии развития экономики Беларуси.

Proposed classification of stages of development of the information economy, we study the variability of economic development of the Republic of Belarus with the use of information and anthropogenic factors. Based on the analysis of development indicators in the information economy offers its own business model and management information and economic system. We consider the industrial and informational scenarios of economic development of Belarus.

информатизация, инфосетевой сектор, информационные услуги, антропогенные факторы, наукоёмкость, инновационный климат, социальная сфера, интеллектуальный капитал

Вопросы функционирования информационного типа экономики впервые были рассмотрены в рамках теорий постиндустриального и информационного обществ и разрабатывались в научных трудах учёных Д. Белла, Дж. Гэлбрейта, Д. Рисмена, Э. Тоффлера, Г. Шиллера и др., а затем с развитием информационных сетей – в трудах Ж. Бодрийяра, М. Кастельса, Й. Масуды и др. Среди научных работ российских учёных можно выделить труды Р.М. Нижегородцева, И.А. Стрелец, О.С. Сухарева, А.Д. Урсула и др.

Безусловно, процесс становления информационной экономики – это сложное комплексное явление, связанное с изменениями в системе производительных сил и общественных отношений. С одной стороны, в сфере информационных технологий стал несколько снижаться позитивный эффект от их использования, с другой стороны, в сфере инновационных исследований за интеллектуальными ресурсами развития общества сохраняются лидирующие позиции. Вследствие этих противоречивых тенденций и поиска наиболее перспективных вариантов дальнейшего развития государства актуальными становятся исследования в области информационной экономики.

Особое значение подобные исследования имеют для Беларуси, где в последнее время стали наблюдаться инфраструктурные изменения в направлении

информатизации, увеличивается количество пользователей Интернета, усиливаются позиции страны в области применения информационных технологий, растёт число инновационно активных предприятий. Более того, наша страна обладает значительным интеллектуальным потенциалом. Всё это будет способствовать обеспечению стабильного экономического роста Республики Беларусь и занятию ею достойного места в мировой экономике. Таким образом, *цель исследования* – разработать модель становления информационной экономики Беларуси с учётом информационно-антропогенных факторов развития.

В настоящее время в Беларуси не выработано существенной государственной стратегии развития информационной экономики. Существует государственная программа информатизации Республики Беларусь на 2003–2005 гг. и на перспективу до 2010 г. «Электронная Беларусь» [1], основной целью которой является формирование в республике единого информационного пространства как одного из этапов перехода к информационному обществу.

Однако, по мнению специалистов Комитета государственного контроля, цели первого и второго этапов программы, намеченные на 2003–2005 гг., к 2006 г. фактически не достигнуты. По их мнению, сроки выполнения большинства проектов превышают 5 лет, в итоге они морально устаревают уже в процессе разработки и необоснованно повышаются в цене [2].

В целях дальнейшего развития процессов информатизации в Республике Беларусь Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 октября 2006 г. № 1396 утверждён новый состав проектов Программы, дополненный новыми проектами со сроками их выполнения в 2007 г. Из 45 действующих проектов в 2008 г. реализовано 20 проектов, работы по оставшимся 25 проектам будут завершены в 2009–2010 г. [3].

С 2009 г. Министерство связи и информатизации совместно с Национальной академией наук занимаются разработкой *Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 г.* [4].

Существуют также отдельные разрозненные отраслевые и внутрифирменные программы развития некоторых компонентов информационной экономики, наиболее масштабные из которых сравнительно комплексно охватывают, главным образом, только предприятия и институты отрасли, однако комплексной модели взаимодействия субъектов в современной информационной экономике до сих пор разработано не было.

В соответствии с нашими исследованиями [5] на процесс формирования информационной экономики оказывает воздействие система *взаимосвязанных технико-информационных и социоинформационных тенденций развития*. Поэтому при оценке развития информационной экономики мы предлагаем учитывать совокупность показателей, характеризующих данные тенденции, которые могут быть проранжированы *методом экспертных оценок* (x от 0 до 4) (табл. 1).

Мы предлагаем разделить *стадии развития информационной экономической системы* и представить их как:

– *постиндустриальная стадия* – начальный этап развития информационной экономики со стабильной социальной политикой, преобладанием сферы услуг, но недостаточным развитием технико-информационной инфраструктуры;

– *информационная стадия* – этап зрелости информационной экономики, более 50% населения занято в сфере информационных услуг, социосфера, человеческий капитал становятся приоритетами государственной политики;

– *социоинформационная* – доля расходов на образование, науку, ИТ в ВВП достигают самых высоких показателей.

Функциональную взаимосвязь между показателями развития информационной экономики можно представить в следующем виде:

Таблица 1

Ранжирование стадий становления информационной экономики

Стадии развития информационной экономики			
Показатели развития	Постиндустриальная	Информационная	Социоинформационная
Совокупный информационный продукт (<i>a</i>)	xa_1	xa_2	xa_3
Информационная ёмкость ВВП (<i>b</i>)	xb_1	xb_2	xb_3
Коэффициент софтизации экономики (<i>c</i>)	xc_1	xc_2	xc_3
Доля трудовых ресурсов, занятых в сфере информационных услуг (<i>d</i>)	xd_1	xd_2	xd_3
Развитие Интернета (<i>e</i>)	xe_1	xe_2	xe_3
Networked Readiness Index (<i>f</i>)	xf_1	xf_2	xf_3
Information Society Index (<i>g</i>)	xg_1	xg_2	xg_3
Доля социальных расходов в ВВП (<i>h</i>)	xh_1	xh_2	xh_3
Доля государственных расходов в ВВП (<i>i</i>)	xi_1	xi_2	xi_3
Уровень развития человеческого капитала (<i>j</i>)	xj_1	xj_2	xj_3
Доля расходов на образование (<i>k</i>)	xk_1	xk_2	xk_3
Наукоёмкость ВВП (<i>l</i>)	xl_1	xl_2	xl_3
Инновационный климат страны (<i>m</i>)	xm_1	xm_2	xm_3

$$SI = f(T_i, S_a), \quad (1)$$

где SI – интегральный показатель уровня развития информационной экономики;

f – функциональная зависимость;

T_i – интегральный показатель развития технико-информационной инфраструктуры (в таблице 1 включает элементы от a до h);

S_a – интегральный показатель *социосферного развития* (включает показатели таблицы 1 от h до m).

Функциональная зависимость (1), предлагаемая нами, характерна как для *уровня национальной экономики*, так и для *мегауровня* (современной мировой экономики). Состояние и эффективность функционирования информационной экономики определяется не только через технико-информационные показатели, но и уровнем развития человеческого капитала, науки, образования, созданием благоприятной среды для инноваций и т. п., что свидетельствует о необходимости направления усилий государства и инвестиций в эти сферы.

На основе анализа детерминирующих тенденций развития информационных социэкономических систем различных стран [6] и предложенных нами показателей развития информационной экономики (рис. 1) построим собственную **модель функционирования и регулирования информационной экономической системы** (рис. 1).

1. Государство, воздействуя на *социальную сферу* через социальные расходы и образовательную среду, формирует интеллектуальный капитал, повышая *GDP Index*, *Индекс интеллектуального потенциала общества* (xj).

Увеличивая расходы на *сферу образования* (xk), государство наращивает количество специалистов в области информационных услуг и ИТ (показатель «доля трудовых ресурсов, занятых в сфере информационных услуг» – xd).

Радикальные трансформации должны произойти: в самом содержании образования, которое необходимо переориентировать на постиндустриальную научную парадигму и реалии XXI в.; в методах преподавания, ориентированных не на запоминание большого объема стандартизированных, быстро стареющих

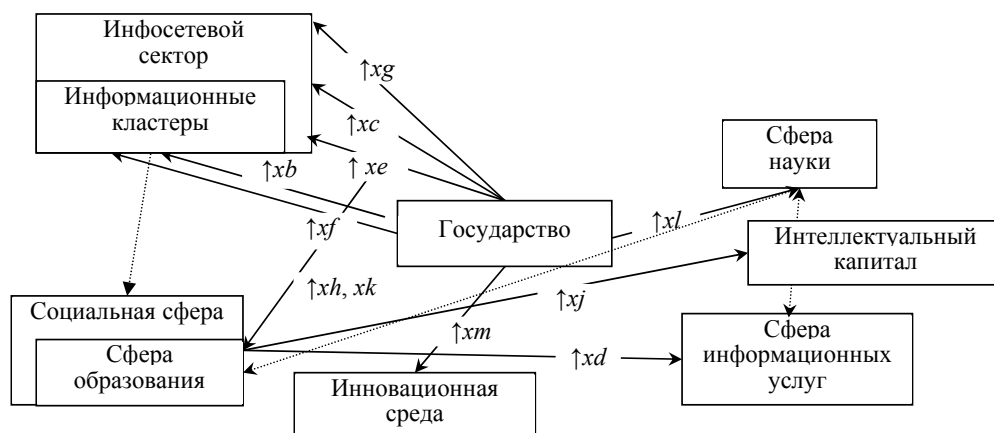


Рис. 1. Концептуальная модель развития информационной экономики Республики Беларусь

знаний, а на *креативную педагогику*, на способность находить неожиданные эффективные решения в нестандартных ситуациях; в применении современных ИТ в образовании, позволяющих более оперативно осваивать и обновлять объем знаний.

Всё большее распространение получает понимание того, что образовательная парадигма индустриальной эпохи более нежизнеспособна. В ближайшее десятилетие ожидается переворот в образовании, связанный с его массовостью, интенсификацией, специализацией на базе современных технологий.

Формула современного эффективного образования — это образование «всегда и везде». Система образования — замыкающее звено в получении и освоении передовых научно-технических результатов. Собственно в этом объективном отставании — суть постоянных претензий любого общества к образовательной системе на всех уровнях. Решение проблемы сегодня видится в том, чтобы минимизировать этот лаг путём совмещения обучения с исследованием и практической работой в изучаемой области знаний [7]. Так в июле 2009 г. Президент России Д. Медведев подписал Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Новый закон позволяет бюджетным учреждениям науки и образования создавать хозяйственные общества для внедрения результатов своих исследований в производство. В частности, предлагается предоставить право вузам, НИИ и созданным академиям наук научным учреждениям образовывать хозяйственные общества для практического применения результатов интеллектуальной деятельности, в том числе компьютерных программ, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, ноу-хау и др., исключительные права на которые принадлежат данным научным учреждениям [8].

По нашему мнению, реализация данной концепции становится возможной и в Беларуси в рамках построения системы информационных кластеров и участия ВУЗов и НИЦ в их формировании и функционировании [9].

Государство направляет инвестиции в научную сферу, *повышая наукоёмкость ВВП (x_l)*.

Образование и наука Беларуси находятся в сложном финансовом положении и не могут свободно приобретать необходимое им оборудование. Для про-

изводства наукоёмкой продукции Беларуси требуются новые кадры, владеющие интеллектуальными способами производства. *Следует ликвидировать отсталые отрасли и развивать «прорывные» технологии, осваивать нишевое наукоёмкое производство по типу малых европейских стран* (например, Финляндия – концерн «Nokia» – мобильные телефоны, Норвегия – выпуск нефтедобывающего оборудования нового поколения и т. д.).

Государство создает *инновационную среду (xt)* и условия для развития бизнеса (такая ситуация делает ИТ и ресурсы одним из главных факторов конкурентоспособности).

Государство обеспечивает населению доступ к информационным ресурсам и ИТ, проводит информатизацию государственных органов власти и предприятий, косвенным образом способствуя повышению *информационной ёмкости ВВП (xb)* и *коэффициента софтизации экономики (xc)*.

Государство также направляет инвестиции:

– на *развитие сети Интернет* (показатель *xe*), снижает себестоимость передачи информации;

– на *широкое распространение ИТ*, повышая *Networked Readiness Index (xf)* и *Information Society Index (xg)*.

2. Инфосетевой сектор экономики. Развитие данного сектора экономики увеличивает поступления в бюджет в виде налогов, создаёт рабочие места. Инфосетевой сектор предоставляет свою продукцию для экономической системы, государства, населения, науки. Производство, становясь всё более информационноёмким, увеличивает спрос на продукцию инфосетевого сектора, кроме того, сам инфосетевой сектор начинает потреблять большую долю своей продукции (повышаются показатели *информационной ёмкости ВВП (xb)* и *коэффициента софтизации экономики (xc)*).

Улучшение инфосетевой инфраструктуры направленно на создание своеобразного мультипликатора, который позволил бы быстрее достичь поставленных целей. Особую важность здесь имеет информационная инфраструктура, связывающая ИКТ-производства с производителями и потребителями продукции. Основой подобной инфраструктуры могут стать предлагаемые нами *информационные кластеры*.

3. Социальная сфера. Человеческий фактор, например, отсутствие достаточного количества специалистов или низкий уровень знаний населения, может быть препятствием для развития инфосетевого сектора экономики. Поэтому стратегия, ориентированная на развитие интеллектуального капитала, ведёт к повышению эффективности использования ИКТ в остальных областях. Так, в случае с инфраструктурой, рост квалификации пользователей может привести к повышению уровня эффективности использования имеющихся производственных мощностей.

Важными компонентами повышения уровня компетенции и в области ИКТ, и в других сферах современного общества являются высшее образование и повышение квалификации. Прогресс в этих областях требует увеличения числа и качества высших учебных заведений, создание специальных центров по обучению ИКТ, налаживание более тесного взаимодействия вузов и НИЦ с промышленными предприятиями, малым бизнесом, банковской сферой, что представляется возможным в рамках *информационных кластеров*.

4. Сфера науки позволяет создать спрос на информацию, продуцировать знания для развития информационных услуг. В определённой мере сфера науки сама является частью сектора информационных услуг.

По результатам исследований в странах Западной Европы в 1979 г. наблюдалась существенная корреляция (связь) между ВВП на душу населения и числом публикаций на душу населения ($r = 0,766$). Ещё большая связь обнаруживается между величиной относительного индекса цитирования и ВВП на душу

населения для 1979 г. ($r = 0,94$). Дж. Фрэйм обнаружил сильную корреляцию между числом патентов на душу населения и ВВП на душу населения. Коэффициент корреляции между процентом ВВП, тратящегося на науку, и душевым ВВП в 1985 г. составил 0,739. Эта закономерность выполнялась и для 1965 г. ($r = 0,677$) [10].

В Евросоюзе в настоящее время действует VII Рамочная программа научных исследований и разработок на период 2007–2013 гг., в которой предусмотрен рост затрат на поддержку исследований, а также на развитие научно-инновационной инфраструктуры до 73,27 млрд евро, что в 4,2 раза больше бюджета реализованной в 2000–2006 гг. VI Рамочной программы (17,5 млрд евро).

Развитие сферы услуг в Республике Беларусь превысило 50%-й барьер занятого населения, и по этому показателю Беларусь находится на постиндустриальной стадии развития. Таким образом, можно ожидать, что процессы информатизации постепенно охватят базовые отрасли. Однако сфера информационных услуг недостаточно развита и составляет, по нашим расчётам, только 12,4% и согласно нашему прогнозу [5] к 2014 г. она изменится незначительно. Поэтому следует говорить только о предпосылках формирования информационной экономики Беларуси. В нашей стране не получили должного развития отрасли электронной промышленности – важного сегмента ИТ, в котором производятся средства аппаратного обеспечения. Не имея собственной индустрии аппаратных средств, мы отстали от стран США и ЕС на несколько десятков лет, в связи с этим **наш информационный сектор экономики** должен развиваться в направлении производства информационных продуктов и **сферы информационных услуг**, в которых *требуется высококвалифицированный труд*. Потенциал интеллектуальных ресурсов в нашей стране значителен благодаря сложившейся системе образования.

По показателю *доли человеческого капитала в структуре национального богатства* (67%) Республика Беларусь имеет лучшие стартовые возможности развития современной информационной экономики, чем Россия и мир в целом [6]. Индекс развития человеческого потенциала (*GDP Index*) Беларуси неуклонно растёт и в 2007–2008 гг. *Беларусь по данному индексу опередила все страны СНГ, в том числе Россию.*

Таким образом, *основным детерминантом развития информационной экономики Республики Беларусь* является **развитие человеческого капитала** и создание условий для его **трансформации в интеллектуальный капитал**.

Основные выводы по результатам исследования:

1. Анализ статистической информации позволяет установить объективную зависимость – чем больше страна затрачивает финансовых средств на НИОКР, развитие сферы ИКТ, тем соответственно более конкурентоспособна её национальная экономика.

Проведение НИОКР требует очень больших денежных и иных затрат, занимает достаточно много времени, отражается на конкурентоспособности отдельной фирмы и страны в целом. Поэтому, как показывает мировой опыт, *обмен прогрессивными наукоёмкими технологиями* – наиболее рациональный путь повышения уровня технологического и экономического развития страны, а совершенствование и широкое использование ИТ позволяют минимизировать эти затраты, поскольку ликвидируется потребность в параллельном проведении каких-либо НИОКР одновременно несколькими странами. При этом *информация* является своеобразным заменителем материальных ресурсов, дефицит которых ставит предел развитию страны в рамках индустриальной экономики. Такой *принцип трансфера технологий* других стран возможен в рамках *информационного кластера*.

2. Развитие сферы услуг в Республике Беларусь превысило 50%-й барьер занятого населения, и по этому показателю *Беларусь находится на постинду-*

стриальной стадии развития. Таким образом, можно ожидать, что процессы информатизации постепенно охватят базовые отрасли. Однако сфера информационных услуг недостаточно развита и составляет только 12,4%, к 2014 г. она изменится незначительно. Поэтому *следует говорить только о предпосылках формирования информационной экономики Беларуси.*

В нашей стране не получили должного развития отрасли электронной промышленности – важного сегмента ИТ, в котором производятся средства аппаратного обеспечения. Не имея собственной индустрии аппаратных средств, Беларусь отстала от стран США и ЕС на несколько десятков лет, в связи с этим *наш информационный сектор экономики должен развиваться в направлении производства информационных продуктов и сферы информационных услуг, в которых требуется высококвалифицированный труд.* Потенциал интеллектуальных ресурсов в нашей стране значителен благодаря сложившейся системе образования.

3. По показателю *доли человеческого капитала в структуре национального богатства* – 67% Республика Беларусь имеет лучшие стартовые возможности развития современной информационной экономики, чем Россия и мир в целом. Индекс развития человеческого потенциала (*GDP Index*) Беларуси неуклонно растёт и в 2007–2008 гг. Беларусь по данному индексу опередила все страны СНГ, включая Россию. Если интеллектуальный капитал отсутствует или используется неэффективно, то развитие экономики может быть только экстенсивным, или стагнационным. Общая эффективность экономического развития при этом низка. При этом имеется предел финансирования интеллектуальной сферы, положение системы ниже этого предела означает конвергентный кризис интеллектуальной сферы с перспективой неконтролируемой деградации.

Список использованной литературы

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь // www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C20201819
2. «Электронная Беларусь» недосчиталась денег // Национальная экономическая газета. – 2006. – № 88 (1006), 14 ноябр.
3. По данным официального интернет-портала Президента Республики Беларусь // <http://www.president.gov.by/press42992.html>
4. По данным информационного портала «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы» // <http://www.belisa.org.by/ru/news/stnews/announce/c76feaba955b5ef8.html/>
5. Баранов А.М. Вариативность развития информационной экономики Республики Беларусь с учётом использования информационно-антропогенных факторов / А.М. Баранов // Вестн. экон. интеграции. – 2009. – № 5. – С. 14–24.
6. Баранов А.М. Информационная экономика и трансформация стратегий развития Беларуси / А.М. Баранов; под ред. Б.В. Сорвирова. – Гомель: ЦИИР, 2010. – 174 с.
7. Ракитов А.И. Государственные приоритеты в науке и образовании / А.И. Ракитов и [др]. – М.: РАН ИНИОН, 2001. – С. 122–126.
8. По данным официального сайта Президента России // <http://www.kremlin.ru/text/docs/2009/08/220446.shtml>
9. Сорвиров Б.В. Формирование и развитие информационных форм кластерного взаимодействия в современной экономике / Б.В. Сорвиров, А.М. Баранов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 182–196.
10. Kealey T. The economic laws of scientific research / T. Kealey – New York: MacMillan Press, 1996. – 382 p.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.341.1

В.В. БІЛОЦЕРКІВЕЦЬ,
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

О.О. ЗАВГОРОДНЯ,
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

ЕКОГЕНЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ІННОВАЦІЙНОЇ

Стаття розглядає сучасний підхід в економічній теорії – «нова економіка». Виділено головні компоненти «нової економіки», розглянуто зв'язки і моделі впливу усередині цієї формації. Зроблено аналіз наукових положень і напрацювань у цій сфері, подано порівняльну характеристику категорій «стара економіка» і «нова економіка», виділено шляхи переходу між ними і перспективи розвитку.

Статья рассматривает современный подход в экономической теории – «новая экономика». Выделены главные компоненты «новой экономики», рассмотрены связи и модели влияния внутри этой формации. Сделан анализ научных положений и наработок в данной сфере, дана сравнительная характеристика категорий «старая экономика» и «новая экономика», выделены пути перехода между ними и перспективы развития.

The article tackles the contemporary approach in economics – «New Economy». It covers the key components of «New Economy» and considers the connections and the ways of influence within this formation. The analyses of scientific principles and findings in the field were done as well as comparative characteristics of such categories as «Old Economy» and «New Economy» were given». Both the ways of transmission between them and the perspectives of their development were determined.

«нова економіка», технологічна платформа, економічна система, неоекономічна інвазія, економи, трансформаційні процеси

Реальні досягнення у сфері критеріального розкриття змісту нової економіки досі залишаються примарними. Слід констатувати відсутність у сучасній економічній науці однозначного наповнення суті нової економіки, визначення вододілу між «старим» і «новим» економічним життям.

Одним з перших застосовує в економічній теорії поняття «нова економіка» американський вчений Г. Мінз. У праці «Сучасна економіка в дії» він протиставляє «нову економіку» та «стару економіку». При цьому відмінності між ними полягають зовсім в іншій площині, ніж це розуміється зараз. Нова економіка, з точки зору дослідника, виступає як економіка домінування великих корпоративних підприємств, економіка недосконалої конкуренції, дрейфу від цін, що встановлюються стихійним ринком, до негнучких цін, що адмініструються корпораціями [1]. Отже, ціни товарів, що реалізуються в умовах «нової економіки» будуть перевищувати ціни аналогічних товарів в умовах «старої економіки», а обсяг випуску, навпаки, буде обмежуватися, оскільки саме така поведінка продавця є найбільш доцільною з точки зору гонитви за прибутком. Втім, поступово термін «нова економіка» відходить на другий план в розробках Г. Мінза, у міру концентрації зусиль вченого на дослідженні феномену «колективного капіталізму». Тим більше це поняття не застосовується іншими вченими. На довгі десятиріччя термін «нова економіка» в будь-якому розумінні зни-

кає з дефінітивного арсеналу економічної теорії. Його відродження, повернення до лексики економічної науки відбулося лише через п'ятдесят років.

Зрозуміло, що тріумфально відроджений в середині 1980-х років термін мав уже зовсім інше смислове навантаження. Структурні зміни в національних економіках провідних країн, поступове збільшення питомої ваги зайнятих у сфері послуг, вихід її на домінуючі позиції в забезпеченні зростання ВВП, фіксація фактичної терціарної революції вимагали створення відповідного категоріального апарату. Отже, термін «нова економіка» починає застосовуватися для визначення специфічності терціарної економіки, економіки сервісу як «нової», на протизвагу «старій економіці», до якої традиційно зараховували аграрну та індустріальну.

Ще одна дефінітивна метаморфоза поняття «нова економіка» відбувається наприкінці ХХ ст. Стрімкі технологічні зміни в американській економіці, наочні приклади формування постіндустріального суспільства вимагали адекватного відтиску на вербально-семантичному рівні. Саме в цей час у 1994 р. з подачи часопису «Fortune» у широкий науковий вжиток впроваджується розуміння нової економіки в першу чергу, вже як високотехнологічної економіки. Офіційне визнання феномену неоекономіки у щорічній доповіді президента Сполучених Штатів у 1996 р. закріплює таке смислове навантаження цього терміну, хоч і в досить широкому розумінні, залишаючи значний простір для спроб більш конкретного, змістовного його тлумачення. Лише в 2000 р. фіксується, що така економіка є «цифровою економікою», а її зовнішніми ознаками є «отримання колосального виграшу, а саме: швидке зростання продуктивності, доходів, низьке безробіття та помірний інфляція, що стали наслідком синергічного взаємозв'язку переваг у технологіях, бізнес-практики та економічної політики» [2]. У руслі такого сприйняття явища з'являється низка визначень основних властивостей нової економіки [3]. Втім, подальша еволюція змістовного наповнення цього терміну не припинилася як в напрямку експансії предмета дослідження, розширення його контурів, так і його дрейфу, зміни самої екзистенціальної локалізації.

Так, К. Келлі інтерпретує неоекономіку як мережну економіку. При цьому він акцентує увагу на: 1) глобалізаційному контексті змін в технологічній структурі економіки; 2) широкому розповсюдженні благ, аперцептивних на матеріальному рівні та стрибкоподібному зростанні їх ролі в економічному житті; 3) все більш глибоких і всеохоплюючих взаємодій та взаємопереплетінні складових частин неоекономіки як мережевої структури [4]. Зрозуміло, що поява явища, позначеного комплексом таких ознак, вимагає в першу чергу кардинальних змін саме на технологічному рівні. Воно ж, виступаючи їх продуктом, саме генерує їх, посилюючи свою інакшість, робить інакшим і навколишній світ. Втім, таке розуміння нової економіки концентрує увагу лише на зовнішніх ознаках явища, об'єднуючи в цілісність сегменти, обрані за досить довільними критеріями. При цьому стрижнева основа неоекономіки залишається невизначеною і зображається аморфною множиною різномірних елементів, що може як інкорпорувати нові генетично неспоріднені складові, так і відторгати із свого складу субмножини відповідно до нестійких критеріїв включення.

Залишаючись на технологічній платформі, на мережевому характері неоекономіки наголошує й інший її дослідник М. Кастельс. Проте і в цьому випадку змістовна дефініція нової економіки як цілісності залишається поза межами авторського дослідження, вчений фактично обмежується констатацією низки ознак сучасної авангардної економіки.

У фарватері розуміння неоекономіки в сенсі високотехнологічної економіки слідує і російські науковці, визначаючи її як «такий вплив високих технологій на економічне середовище, що веде до зміни окремих макроекономічних параметрів» [5], фактично ототожнюючи при цьому її з мережевою економікою,

оскільки «високотехнологічні галузі займаються виробництвом мережевих благ; саме мережі, маючи ряд принципових унікальних характеристик, визначають особливості нової економіки». Насправді такі визначення зовсім не наближають до розкриття наукового змісту словосполучення «нова економіка».

Більш того, критеріальні ознаки цієї високотехнологічної економіки залишаються в остаточному підсумку фактично не розкритими. Так, окремі дослідники відповідно до критерію високотехнологічності зараховують до нової економіки, що сформувалась внаслідок Другої технологічної революції ще на початку ХХ ст. Масована поява нових технологій, їх широке розповсюдження в ці часи не залишає сумніву в адекватності сприйняття такої економіки як відносно нової. Але, з іншого боку, розуміння нової економіки як економіки неподібної до старої, домінуючої в цей період, страждає низкою недоліків. Така нова економіка з плином часу набуватиме все більшої ваги, а отже, перебиратиме на себе статус домінуючої, перетворюючись змістовно на нову «стару». Термінологічний убіквізм неоекономіки дозволяє стверджувати, що свого часу кочівницька економіка була новою стосовно економіки збиральництва, а аграрна стосовно кочівницької тощо. Отже, сучасний варіант нової економіки теж в майбутньому поступиться місцем іншій, ставши у процесі трансформації старою.

Спирання в дефінітивному плані на перманентно мінливі критерії, на наш погляд, є недостатньо продуктивним і не дозволяє розкрити сутність та зміст явища «нова економіка». Розпливчастість та нестійкість об'єкта дослідження, а відповідно, й нечіткість предмета, його досить аморфний характер встановлюють непереборні перешкоди на шляху проведення справді наукового дослідження. Отже, першочерговим завданням є визначення не просто об'єкта дослідження на декларативному рівні, а з'ясування його змістовного наповнення, побудова системи критеріїв, що мають забезпечити проведення чіткої демаркаційної лінії між явищами «ноекономічної» та «староекономічної» природи.

Вибудований критеріальний ряд має чітко закріпити питомі, родові ознаки нової економіки, що дозволять однозначно ідентифікувати явища неоекономічної природи незалежно від конкретного часу проведення дослідження. Дослідний зріз у будь-якому історичному періоді має встановити чітке співвідношення між економічним та неоекономічним, незважаючи на його специфіку, особливості певного способу виробництва, рівень розвитку продуктивних сил, домінуючі технологічні уклади тощо. Проте це не означає, що нова економіка є категорією позаісторичною.

Наростання інтенсивності протиріч між ними, зняття одних і поява інших змінюють нову економіку, формують нове обличчя явища, генерують появу інших термінологічних конструкцій, що на гностичному рівні мають віддзеркалити мінливу дійсність. Однак зміна ансамблю проявів явища зовсім не тотожна зміні самого явища на сутнісному рівні. Модифікація такого ансамблю чи його тотальна ротація, навіть перетворення на перцептивному рівні на свою протилежність, але лише за зовнішніми ознаками, конвергентну протилежність, не є результатом вичерпання нової економіки як такої, а є наслідком глибинних перетворень, пристосування неоекономіки до мінливої дійсності, її руху як автотопічної цілісності. Елементне наповнення нової економіки як різноманітної цілісності дифундує в стару (рис. 1), трансформуючи її.

Неоекономічна інвазія піддає сумніву статус старої, оновлюючи її та розширюючи її ареал в межах зовнішньої експансії за рахунок неоекономічних субмножин та внутрішньої продуктової колонізації через заповнення новоутворених лакун. З одного боку, староекономічна множина насичується неоекономічними елементами, технології, що були ознакою авангардної економіки поступово озвичаються, новітні товари стають буденними, втрачаючи присмак незвичайного, ексклюзивного. З іншого боку, неоекономічна множина

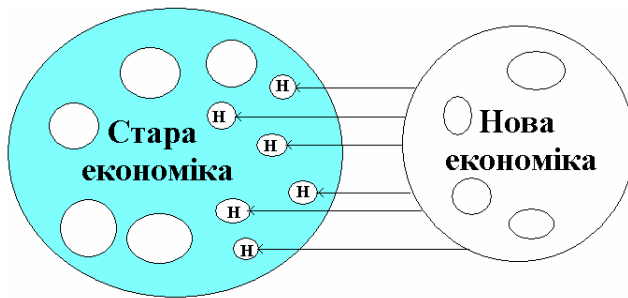


Рис. 1. Інвазія елементів нової економіки до старої економіки

у своєму фіксованому конкретно-змістовному наповненні дрейфує до старої, втрачаючи на елементному рівні іманентних ознак інакшості, відмінності, порівнянної високотехнологічності та високопродуктивності тощо. Отже, можна констатувати наближення двох множин, прогнозуючи наступну їх амальгамацію при закріпленні провідної, частково асиміляційної ролі за староекономічною множиною.

Втім, таке наближення, а тим більше утворення нової амальгамної староноекономічної цілісності є дещо ілюзорним. Дійсно, логіка розвитку елемента неоекономічної множини диктує поступове послаблення ступеня його диспаратності стосовно староекономічних елементів, рух за траєкторією, що наближає його до останніх, а отже, врешті-решт й статусне перевтілення в елемент зі староекономічними властивостями. Але втрачаючи в такому русі статус неоекономічного, елемент опиняється за межами неоекономічної цілісності і його рух вже не є рухом складової цілісності. Зречення від властивостей неоекономічного окремими елементами не означає входження неоекономіки як цілісності в орбіту старої економіки з подальшим поглинанням в стару. Натомість втрата окремих елементів та цілих субмножин, розриви взаємозв'язків, поширення анклавізації не припиняє існування неоекономіки як цілісності, більш того, це підтверджує різномний характер її холистичності.

Одночасно автохтонні елементи старої економіки не залишаються тотально статичними в умовах мінливого навколишнього. Протилежності, що закладені в них, не закарбовуються раз і назавжди, вони знаходяться в більш чи менш швидкому, але постійному розвитку. І у своєму розвитку диктують необхідність зміни самого елемента. Його трансформація, набуття інших рис зумовить заміну набору властивостей елемента, що з великою ймовірністю виключить його з множини староекономічного і за рахунок отримання властивостей іманентних елементів нової економіки зумовить неоекономічне перевтілення. Отже, новоутворені в результаті дрейфу колишніх елементів лакуни, зони низької щільності неоекономічного заповнюються як окремими елементами, так і цілими їх співтовариствами, рекрутованими зі староекономічної цілісності, що набули ознак новоекономічних (рис. 2).

Староекономічна та новоекономічна множини продовжують свій розвиток як цілісності, що значною мірою замінили своє елементне наповнення. Переформатування змінює форми зовнішніх проявів цих множин, але залишає недоторканими їх родові ознаки, утворення гомогенної староноекономічної цілісності не відбувається.

Ми вважаємо, що головна відмінність між старою та новою економікою проходить саме в площині різниці між старим і новим. Оскільки старе та нове завжди співіснували в економічній дійсності, то і стара, і нова економіки як окремі множини також існували завжди. Питання полягає у визначенні особли-

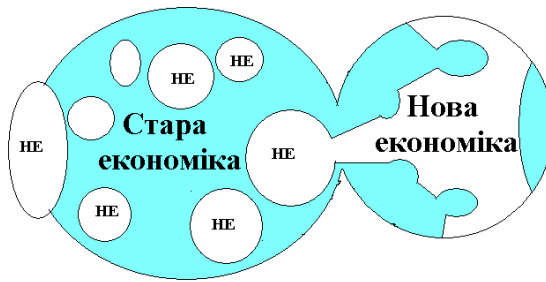


Рис. 2. Трансформація нової економіки як різномної цілості

вості їх розвитку, генетичному ряду кожної з них, з одного боку, а, з іншого – розуміння неоекономіки як інноваційної економіки на консолідуючій платформі, що передбачає зміщення акцентів у дослідженні від окремого на користь загального, дефініції неоекономіки як імплузії всього багатства визначень її форм.

При цьому дотримування принципу додатковості надає можливість зберегти самостійність, гносеологічний статус та методологічний потенціал кожної теоретичної системи при розгляді їх в єдності. Це дозволяє отримати цілісний погляд на об'єкт дослідження, у цьому конкретному випадку – інноваційні механізми незворотного оновлення генетичної інформації старої економіки, якщо шукати їх субстанцію та причини різноманіття у мультипроцесуальній природі й неоднорідності системотвірних взаємодій.

Саме під інсайдерським впливом цих механізмів економічна система самоорганізується і набуває нової якості. Певної трансформації також зазнає успадкована нею програма внутрішньої активності, зокрема, спільно чи нарізно її функціональний, структурно-організаційний та еволюційно-репродуктивний структурні блоки. Якщо в подальшому новації успішно пройдуть конкурентне випробовування, підтвердять життєспроможність у зіткненнях із середовищем, засвідчать спроможність до самовідтворення, то вони будуть закарбовані на сутнісному рівні економічної системи. Це назавжди порушує її якісну тотожність із попереднім станом, визначає розвиток та еволюцію.

Нагадаємо, що відтворення економічної системи у часі й просторі реалізується через складноорганізовану неоднорідну множину взаємовідносин та прикладних взаємодій, у складі якої може бути виділено дві групи конструкцій: *міжсуб'єктна* (« $C \leftrightarrow C$ ») та *суб'єкт-об'єктна* (« $C \leftrightarrow O$ »). Їх відособлення від зовнішнього середовища і відносна локалізація визначають відповідні межі техніко-економічного та соціально-економічного укладів, процесуальність яких об'єктивно вирізняються відомою специфікою. Зокрема це дає підстави припустити наявність відмінностей у генетичному субстракті, що визначає їх архітектоніку, атрибутивні ознаки, функції і властивості, закладає «ядра» стійкості й саморозвитку, конститує адекватну останнім організаційну модель. Істотні розбіжності також спостерігатимуться між формами кодування спадковості, її редуплікації та трансляції *екогенами*.

Зазначена неоднорідність економічних взаємодій, їх дуалізм дозволяє зробити наступний крок і висунути гіпотезу про наявність щонайменше двох спеціалізованих видів «будівельних матеріалів» (екосом), з яких вибудовується за відповідними закономірностями економічний геном будь-якого суспільства. Можна стверджувати, що перший вид, « $C \leftrightarrow C$ » *екосоми, повинні містити й самовідтворювати сукупність відомостей про історично встановлені в суспільстві формалізовані і неформальні регулятивні угоди і правила, що закріплюються на глибинному рівні індивідуальної та соціальної свідомості й підсвідомості, стають*

звичкою і утворюють основу людської поведінки та соціально-економічних взаємодій. Услід за послідовниками Т. Веблена цілком правомірно вважати саме *суспільні інституції* місцем скупчення еволюційно вагомої інформації щодо архітектоніки соціальних конструкцій, технології їх розбудови і дизайну на основі відносин власності.

Другий вид, « $C \leftrightarrow O$ » *екосоми*, фіксують особливості певного етапу розвитку продуктивних сил, відповідають за позиціонування економічних суб'єктів у системі суспільного поділу, спеціалізації і кооперації праці. Вони закріплюють спосіб циклічного «комбінованого буття факторів у виробництві» [6], що забезпечує технологічну й організаційну безперервність відтворювального циклу «виробництво \leftrightarrow споживання» як запоруку автопоезійності національної економіки. У цьому випадку матеріальним аналогом ДНК, в якому концентруються передані із покоління в покоління технологічна інформація та науково-технічні знання, є *технології*.

Проведений нами аналіз наявних дефініцій цього поняття дозволяє визнати, що в сучасній фундаментальній економічній науці утверджується погляд на *технології*, який ми поділяємо, як на *складний цілісний динамічний багатовимірний феномен, існування, самоорганізація і розвиток якого детермінується співіснуванням трьох базових процесів, що не можуть бути зведені один до одного*. Мова йде про: 1) *створення нового технічного та технологічного знання*; 2) *безпосередньо технологічний процес – певний заданий алгоритм (програма) співпраці усіх особистих, техніко-інструментальних і методологічних засобів виробництва, порядок і конкретна послідовність їх спільних дій, що при дотриманні попередньо визначених умов забезпечує досягнення заданого результату*; 3) *тиражування продуктів технології та їх долучення до відтворювальних процесів*.

У межах конкретного суспільства інституції та технології виступають як фрактальні субстанції іманентних йому соціально-економічних та техніко-економічних відносин, які у своїй взаємодії повторюють діалектику та сценарій співпраці останніх в економіко-еволюційному процесі. Насамперед на увазі мається розкрита й обґрунтована марксистами їх обопільна «м'яка» детермінованість та закономірності коеволуції.

Провідну активну роль в ній відіграють перманентні трансформаційні процеси у виробничо-технологічній сфері, безупинність яких зумовлюється дією загальних економічних законів (розгортання і зростання потреб, економії часу, підвищення продуктивності праці, спадаючої граничної корисності [7] тощо). У цій сфері під час структурогенезу та похідних змін у рівнях поглиблення поділу праці й усупільнення (концентрації / децентралізації) виробничого процесу генеруються й надсилаються до порівняно інертної соціально-економічної сфери імпульси, що несуть інформацію про бажаний вектор її розвитку, ступінь і терміновість необхідних коригувань. Якщо ж соціально-економічні відносини цього типу та адекватні їм інституції в якийсь момент вичерпують свій потенціал реформаційної пластичності, то відбувається їх радикальне переформатування.

У свою чергу, наявні інституційні конструкції та фактори є *акторами* інноваційної економічної динаміки, а не пасивними маріонетками зовнішнього технократичного впливу. Вони можуть бути як додатковим генератором ефективності суспільного виробництва і прискорювачем технологічного оновлення базису економічної системи, так і непоборною перепоною чи гальмом на його шляху.

В окремих ситуаціях інституції можуть виступати навіть в ролі безпосереднього ініціатора технологічних зрушень. Це відбувається тоді, коли для окремих потужних груп впливу стає зрозумілим, що поточний рівень розвитку технологій й зумовлена ним продуктивність і доходність належних їм засобів виробництва, робить вельми проблематичним задоволення їх довгострокових економічних інтересів. Тим більше, якщо вони відчувають реальну конкурентну

загрозу підґрунтя своєї політико-економічної влади – об'єктам власності, безальтернативним варіантом усунення якої в конкретних умовах є їх технологічна «наздоганяюча» чи «випереджаюча» модернізація. Звісно, що найпростіше її започаткувати у межах відповідної національної програми технологічного прориву, яка дозволить залучати до реалізації приватних інноваційно-інвестиційних проектів суспільні ресурси розвитку та / або отримувати їх непряму підтримку завдяки податковим перевагам.

Спільні інституції та технології утворюють достатньо жорстке ядро в загальному структурно-динамічній системі суспільних відносин, що виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту. Вони закладають у ньому обумовлені передньою історією цього суспільства ознаки, властивості і відтворювальні механізми, а також закономірності їх розгортання на окремих етапах життєвого циклу економічної системи. Винятком є лише система, що в недалекому минулому за об'єктивних чи суб'єктивних причин пережила масштабну катастрофу екзогенного чи ендемогенного характеру. Серед її руйнівних наслідків може бути *«генетичний розрив»* – тотальне знищення носіїв певного генетичного матеріалу та спонтанне зародження окремих простих елементів чи складних соціально-економічних систем, що принципово, на сутнісному рівні « $C \leftrightarrow C$ » і « $C \leftrightarrow O$ » взаємодій, відрізняються від своїх попередників.

Слід враховувати ще два принципові взаємопов'язані моменти. З одного боку, повну чи часткову відкритість кордонів, що відособлюють певну економічну систему від її навколишнього оточення і дозволяють поодинокі чи масову міграцію чужорідних генетичних елементів, їх проникнення у внутрішнє середовище, можливе підключення до системоутворюючих взаємодій як симбіонтів, агресорів чи «агентів впливу» та модифікацію ними первинного генетичного матеріалу. З іншого, – еволюційну наступність, що проявляється в напластуванні життєвих циклів поколінь із відмінним генетичним кодом. Як наслідок, об'єктивною реальністю будь-якої економічної системи, що самоорганізується та еволюціонує, є *багатоукладність (генетичний поліморфізм)*.

Уся сукупність доступних для використання життєспроможних моноукладних інституційних і технологічних екосом та їх змішаних (перехідних) форм у кожний конкретний момент часу утворює загальносистемний *економічний генофонд*. Альтернативні варіанти комбінаторики його складових формують *гени*, що в агрегованому вигляді вбудовуються в призначену для майбутнього спадкову основу економічного макроорганізму – його *економічний генотип*.

На нашу думку, *економічний генотип конкретного суспільства* може бути визначений як *специфічний історично обумовлений еквіфінальний результат (продукт) його (генотипу) становлення і розвитку, як утворення біо-соціальної природи, втілення суспільно-індивідуального привласненого досвіду, практично – перетворювальної діяльності його членів, набутого при їх інтерактивних адаптивних коеволюційних взаємодіях з навколишнім середовищем та між собою з приводу виробництва, розподілу, перерозподілу, обміну та споживання суспільного продукту і нагромадженого багатства*. Він утворюється комбінацією множини окремих технологій та інституцій, які виступають в цьому випадку як «... будівельні блоки для зведення майбутнього нації на фундаменті артефактного (уречевленого) та усупільненого минулого» (Е. Шилз), і змінюється відповідно до еволюційної логіки та імперативів під дією зовнішніх факторів і джерел саморозвитку.

Про наявність останніх перекожливо свідчить породжена гетерогенністю внутрішня суперечливість генотипу, складові якого відображають фундаментальні протилежності економічного буття. Він сполучає в собі об'єктивність, матеріальність, утилітарність і прагматизм технологічної екосоми із відомою суб'єктивністю, нематеріальністю, виваженим гуманізмом і моральністю інституційної; їх нескінченим конфліктом як між собою, так із зовнішнім оточенням.

Додаткову нелінійну мобільність надає йому діалектика системи суспільних відносин та міжособистих зв'язків, у межах якої здійснюється економічна діяльність людей. Перші з них перетворюють економіку на упорядковану систему, яка саморозвивається й еволюціонує за об'єктивними закономірностями, що визначають динаміку систем відповідного класу, другі доповнюють ці закономірності хаосом непередбачених випадковостей.

Безпосередній вплив на якісну динаміку економічного генотипу також здійснює діалектика загального, особливого та одиничного, їх неповторна квін-тесенція у кожному конкретному випадку в одиницях спадковості.

Загальність та спорідненість усіх інституцій і технологій визначається тим, що вони є специфічними результатами людської діяльності, втіленням біо-соціальної людської природи і носіями відповідної спадкової інформації, у т. ч. загальнолюдських цінностей і морально-етичних норм. За особливості відповідає цивілізаційно-культурна самоідентифікація конкретної соціально-економічної спільноти, іманентні їй цінності, світоглядні принципи та спосіб життя [8]. В основі одиничності – наявне емпірично підтвержене різноманіття форм гетерогенності людства та його окремих соціальних утворень (расової, етнічної, культурної, політичної, релігійної тощо), відмінність зовнішніх умов життєдіяльності та самовідтворення, випадковий і спонтанний характер сполучення ендегенних та екзогенних, прямих та опосередкованих джерел і факторів розвитку, асиметричність дисперсії знань та новітньої науково-технологічної інформації, що, у підсумку, визначають унікальність траєкторій руху окремих суб'єктів глобального еволюційного процесу.

Близька генетична спорідненість, тобто володіння окремими економічними суб'єктами схожим набором « $C \leftrightarrow C$ » та / або « $C \leftrightarrow O$ » генів, що наділяє їх специфічними ознаками, властивостями та особливостями поведінки, є підставою для їх об'єднання у певні автопоезійні сектори із «колективною позицією» щодо власних потреб, інтересів, місця та функціональної ролі в загальносистемних процесах. Між тим ця близькість не заперечує їх унікальності, що уособлюється у *фенотипі* – *неповторній спадковій сукупності ознак, сформованих на основі генотипу у процесі індивідуалізованого розвитку при обмеженнях, що накладаються конкретним середовищем.*

Визнання відзначеної в парі «*генотип* ↔ *фенотип*» об'єктивної єдності і множинності форм прояву економічного буття дозволяє в подальших дослідженнях наблизитися до розуміння закономірностей і механізмів різних за глибиною та наслідками незворотних інноваційних змін генетичної інформації, їх трансформаційним локальним та інтегральним впливом на динаміку мікро- та макросистем. За умов, що останні самі мають розглядатися через призму суперечливого сполучення універсалізму, родової єдності Людства і глобалізму із самобутністю, унікальністю і суверенітетом. При цьому провідна роль національного генотипу, утвореного взаємодією відповідних « $C \leftrightarrow C$ » та « $C \leftrightarrow O$ » екосом, є беззаперечною і безсумнівною.

Зважаючи на спільне діяльнісне походження інституцій та технологій, доцільно визнати їх морфологічну подібність при наявності схожого набору елементів, що «повторюють» основні структурні компоненти економічної діяльності й економічних взаємодій. Подальше дослідження має дозволити побудувати більш розвернутий екогенетичний ряд нової економіки як інноваційної.

Список використаної літератури

1. Ware C.F. The Modern Economy in Action / C.F. Ware, G.C. Means. – New York, 1936. – P. 22.

2. Economic Report of President. – Washington: US government printing office, 2001. – P. 23.
3. Madsen J.B. Equity Prices, Productivity Growth, and the ‘New Economy’ / J.B. Madsen, E.P. Davis // EPRU Working Paper Series. – Economic Policy Research Unit Institute of Economics University of Copenhagen. – 2004. – P. 3–4.
4. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – New York, 1998. – P. 2.
5. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии / И.А. Стрелец. – М.: Экзамен, 2003. – С. 138.
6. Homo institutus – Человек институциональный: монография / под. ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Иншакова. – Волгоград: ВолГУ, 2005. – С. 331.
7. Білоцерківець В.В. Економіка і нова економіка: критерії розмежування / В.В. Білоцерківець // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 17–24.
8. Тарасевич В.М. Про цивілізаційне вимірювання світової кризи / В.М. Тарасевич // Економічна теорія. – № 2. – 2009. – С. 17–18.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

SYSTEM-RELATED OPPORTUNITIES AND DETERMINANTS OF INNOVATIVENESS, INTERNATIONAL COMPETITIVENESS AND ECONOMIC GROWTH

Мета статті – розкрити відносини між іноваційністю та міжнародною конкуренцією на противагу основам інституціонального, структурного та інших системних підходів та детермінант в сучасній економіці. Стаття базується на вивченні економічної літератури та результатах емпіричного дослідження.

Цель статьи – раскрыть отношения между инновативностью и международной конкуренцией в противовес основам институционального, структурного и других системных подходов и детерминант в современной экономике. Статья базируется на изучении экономической литературы и результатах эмпирического исследования.

The aim of this paper is to outline the relationships between innovativeness and international competitiveness against the background of institutional, structural and other system-related opportunities and determinants in modern economy. The paper is based on the study of economic literature and results of empirical research.

innovativeness, competitiveness, determinants, system-related opportunities

1. Introduction

A new phenomenon called «new economy» or knowledge-based economy emerged in the 90s of the 20th century. Formation of the knowledge-based economy has been accompanied by globalization processes and internationalization of economic life. Globalization and scientific and technological progress are changing the status of the hitherto economic centres in the world. Some countries, which until the 1990s were less developed, started to develop rapidly at the beginning of the 1990s and at the start of the new millennium. Subsequent reports of the International Economic Forum in Davos – International Competitiveness Reports – reveal the changes that occur in the field of competitiveness of particular economies and their competitive ability.

A number of questions arise with reference to the above said, among others: Why do some countries develop faster and are more competitive than others? Why are many newly-industrialized countries more competitive in comparison to some well-developed countries?

This article attempts to answer these questions and, in particular, the following ones: What are the relationships between innovativeness, international competitiveness and economic growth in short-run and long-run?

What opportunities and determinants influence national innovativeness and international competitiveness of economy?

How do structural and institutional factors (system of property rights; functional subsystem which embraces market flexibility, financial system efficiency, level of fiscalism, international co-operation, currency exchange rate, efficiency of economic mechanism; macroeconomic policy) determine innovativeness and international competitiveness of economy?

What is the role of government and economic policy in promotion of innovativeness and international competitiveness?

What should the relation be between economic policy and market mechanism based on the flexible markets?

2. International competitiveness and innovativeness of economy

The literature on the subject distinguishes between the concept of international competitiveness understood as a long-term competitive ability of economy and the concept of competitive position (static approach). W. Bieńkowski writes it is a problem what «the term competitiveness or (...) the term of competitive ability really mean. To tell the truth, the difficulty in precise usage of these terms results from the fact that even etymologically, competitive ability means both an ability to participate in a fight as well as ex post assessment of the result of this fight. Thus, it contains both a dynamic element (diachronic approach) including the analysis of factors determining a long-term ability to compete and a static element (synchronic approach) that is the assessment of this ability at a specific moment» (see: Bieńkowski, 1995, p. 21; Bieńkowski, 1988).

Competitive position (in other words, resultant competitiveness) concerns mainly participation of a given country's economy in international trade.

It is a narrower concept than that of international competitive ability. Competitive position or international competitive ability of the given country's economy at a given moment is nothing else but a sum of international competitiveness of the basic business entities functioning in the country (see: Bieńkowski, 1995, p. 32).

International competitive ability is a broad term indicating a long-term ability of national economy to face international competitiveness. J. Bossak understands international competitive ability in the same way. According to him competitive economy in the international context is «the one which – on the one hand – adjusts its social and economic objectives and the functioning mechanism not only to internal conditions but also to the international situation; on the other hand, it is able to undertake effective activities which not only use the changes occurring in the world's economic structure in a creative way to stimulate its own development but also affects the changes in competitors' conditions in the way ensuring higher benefits resulting from participation in the international labour division» (Bossak, 1984, p. 42). The following factors determine international competitive ability perceived in such a way:

- resources of factors of production and effectiveness of their usage (land and raw materials, labour, capital),
- resources and level of development of technical knowledge and knowledge in the fields of organization, management and marketing, as well as effectiveness of their usage,
- efficiency of social and economic system and economic policy together with possibilities of their influence on international economic environment.

The above named factors determining the economy's international competitive ability can be measured by means of:

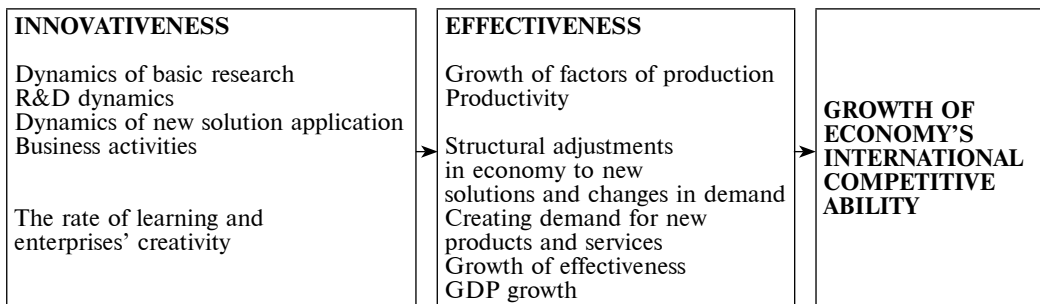
- indicators of the general rate of economic development for a given country, GDP growth rate, unemployment rate, inflation rate, condition of the state budget, current account balance, the balance of payments, level of foreign trade reserves, internal and external debts,
- indicators informing about structural changes and changes in the effectiveness of usage of individual factors of production as well as freedom of mobility of factors of production domestically and internationally,
- indicators informing about the degree of involvement in international trade (see: Misala, 1995, pp. 14–15).

While considering the issue of measuring the international competitive ability, it is worth citing W. Bieńkowski's definition which points to the necessity of analyzing and

measuring this ability in a dynamic way. According to him «the measure of competitive ability growth is not only, or perhaps not so much, improved competitive advantage (status) but rather sustainability of the economy’s long-term profitable development (i.e. retaining an appropriate accumulation level) which would result in such a structure of exports which corresponds to long-term changes in the world’s demand structure» (see: Bieńkowski, 1995, p. 34).

International competitive ability is a broader term than innovativeness. The important factors of economy’s competitiveness are technical resources, the level of development and effective usage of technical knowledge, and knowledge in the fields of organization, management and marketing. These are the areas of activities which can be broadly defined as innovativeness of economy.

The relationships between innovativeness and economy’s competitive ability are presented in Figure 1.



Source: author’s own development

Fig. 1. Economy’s innovativeness vs. competitive ability

Innovativeness means a set of innovative actions which can take place in industry or services. They can refer to products (creating new ones or significant modifying of already existing products), production processes (making them more efficient) and production methods (development of new production technologies and techniques). Moreover, innovativeness includes also changes increasing efficiency and effectiveness of enterprise activities, thus it also refers to the spheres of organization, management, marketing and finance.

National innovative capacity, characteristic of a given economy is a long-term capacity to create and commercialize the stream of new innovations. Thus, it means a long-term trend towards creative activity in different areas of economy and practical usage of its results. It is a function of material and intellectual resources, outlays indispensable for using these resources (outlays on basic research, R&D), innovative and economic policies of the state creating conditions for development of entrepreneurship and innovativeness, and market competition among enterprises (see: Stern, Porter, Furman, 2000, pp. 1–10; Weresa, 2003, p. 97).

Ability to create innovations has become one of the most important factors of long-term growth and economic development. Innovativeness is based on research and development activities, i.e. on works conducted in laboratories aiming at making production processes more efficient and improving them, developing and creating new technologies and products.

The economies within which the enterprises of greatest innovative capacity function achieved the highest rate of growth at the end of the 20th and beginning of the 21st century (Japan, Singapore, South Korea, Hong Kong, the United States, Ireland).

The relationship between the economy’s international competitiveness and innovativeness was revealed clearly when the so-called «new economy» or, in other words, «knowledge-based economy» appeared.

The knowledge-based economy («new economy») is a term which appeared at the beginning of the 1990s in the USA. It was adopted to describe a new type of market economy in which economic growth and structural changes are the results of technological progress, first of all, in the spheres of information and communication technology (ICT), and telecommunications, and its diffusion in other areas of economy. «New economy» is also defined as the economy in which the main participants (business entities) can obtain information and apply knowledge and consequently change their strategic capabilities. A small number of big structural and institutional changes allows for these new capabilities and consequently business entities can achieve positive external changes. Individual participants of the economic game have rather unequal positions when it comes to the benefits achieved from new conditions of their activity (Petit, 2002, p. 2). This means increased significance of competition between business entities.

This type of economy is characterized by a dominating role of the sector of services in generating GDP and employment. The high-tech sector (modern technologies) and new technologies play the leading role in economic development. Another significant feature is growth of competitiveness. This, in turn, is – to a large extent – related to deregulation of economy.

The following premises account for the development of «new economy»:

- higher level of education in societies of highly-developed countries, first of all in the USA,
- internationalization of economies characterized in particular by a fast rate of international trade in services,
- development and diffusion of information and telecommunication technologies.

Electronic revolution of the 1980s and 1990s (another one after the 2nd world war) created conditions for an exceptionally fast growth of productivity of factors of production, especially labour productivity. Technological changes were accompanied by institutional changes. On a microeconomic scale they dealt with innovations in enterprise organization and management. Such management methods as re-engineering, benchmarking, outsourcing, TQM, GMP, ISO, etc. have been popularized (Petit, 2002, p. 2).

Development processes in the ICT sphere resulted in the growth of productivity of factors of production (including labour), increased rate of economic growth and GDP growth, mainly in highly-developed countries. These effects appeared first in the United States and later in Western Europe and other parts of the world.

3. International competitiveness and innovativeness of economy versus economic growth

In the models of endogenous growth, an example of which is P. Romer's model (see: P. Romer, pp. 71–102), technology is an endogenous factor. Thus, authors of these models consider technology to be an essential factor of economic growth and concentrate on explaining endogenous factors affecting technical progress.

The model of endogenous growth assumes that two sectors function in economy: the sector manufacturing goods and the R&D sector. Achievements enriching resources of technological knowledge are the product of the R&D sector. Part of labour resources a_L as well as part of capital a_K are employed in the R&D sector. Consequently, production sector employs $1 - a_L$ of labour resources and $1 - a_K$ of capital resources.

A simplified model of economic growth based on technology as an endogenous factor can be represented as follows (a Cobb-Douglas function):

$$Y(t) = [(1 - a_K) K(t)]^\alpha [A(t)(1 - a_L)L(t)]^{1-\alpha}, \quad 0 < \alpha < 1, \quad (1)$$

where: $Y(t)$ – output manufactured in time t , $A(t)$ – resources of technological knowledge at time t , $K(t)$ – capital resources at time t , $L(t)$ – labour resources at time t .

Production of new technological solutions ($\check{A}(t)$) depends on the size of capital and labour employed in the R&D sector and the level of technology ($A(t)$), which can be illustrated as follows:

$$\check{A}(t) = f(a_K K(t), a_L L(t), A(t)). \quad (2)$$

Following the application of the generalized Cobb-Douglas function, the above formula looks as below:

$$\check{A}(t) = B[a_K K(t)]^\beta [a_L L(t)]^\gamma A(t)^\theta, \quad B > 0, \beta \geq 0, \gamma \geq 0, \quad (3)$$

where: B – is the shift parameter.

The above function does not have to have constant returns. However, it is worth mentioning that mutual interaction of people conducting research and fixed costs connected with creating research structures can be so crucial in the R&D sector that doubling the capital and labour force can give more than doubling the output.

Therefore, a possibility of increasing returns must be taken into consideration. Besides, there are no limitations concerning the way in which existing technological resources (technological knowledge) $A(t)$ may affect production of the new technological knowledge $\check{A}(t)$, and thus affect the θ parameter.

The effect is stronger if $\theta > 1$ and weaker when $\theta < 1$. When $\theta = 1$ then $\check{A}(t)$ is proportional to $A(t)$ (see: Romer D., 2000, pp. 119–120).

The presented model, like the Solow model, assumes that the rate of savings is exogenously stable and depreciation equals zero. Similarly, the growth in population is treated as an exogenous variable. However, generally, within the theory of the endogenous growth, models with savings endogenization are also applied. The analysis of these models reveals that savings can also contribute to economic growth in the long run (see: Romer D., 2000, pp. 140–144; Romer P. M., 1986, pp. 1002–1037).

The models of this type assume that the production function looks as follows:

$$Y = AHK^{1-\alpha}L^\alpha \quad (A > 0, 0 < \alpha < 1), \quad (4)$$

where: Y – the size of manufactured product (output), K – capital resources, L – labour resources, A – resources of scientific and technical knowledge, H – human resources or level of technology. If one assumes that the higher technical tools of labour ($H = (K/L)^\alpha$) are, the higher human resources or level of technology are, then the production function looks as follows:

$$Y = AK. \quad (5)$$

Capital accumulation that determines technological growth of labour tools and human capital depends on the relationship savings/investments. Therefore the rate of economic growth does not result from exogenous technological progress but depends on savings, which are transformed into investments (see: Tokarski, 2005, p. 38).

From the theory of endogenous economic growth it comes out that if technology does not reveal diminishing returns while generating technological growth then increased outlays on technological improvement increase the rate of production growth. An important implication of this theory is that the economic policy may increase the rate of economic growth as well as the rate of national income permanently. This is a supply-side policy aiming at increased savings, investments in research and development, higher level of education, etc.

4. System-related determinants of international competitiveness and innovativeness of economy

In modern economy, the growth in productivity of factors of production is mainly a consequence of the accelerated scientific and technological progress (outlays on scientific and technological development, R&D), the quality of human resources,

entrepreneurship and innovativeness. The very outlays on scientific research measured by their share in GDP do not decide about future effects. A mechanism stimulating conversion of scientific solutions into practical applications in the form of new production methods and new products is indispensable.

The state, to a large extent, is able to influence the amount of outlays on research but it cannot cause that the research results are applied in economy. A mechanism of market competition is indispensable to this end. It enforces improvement of production methods and introduction of new products to the market. The state can create conditions for efficient functioning of the market and competition or it can restrict their activities and sometimes, in many areas, even replace them. However, the experience of many countries proved that such actions are not effective.

Overregulation of economy (including labour market) which is reflected in excessive bureaucratic restrictions in the form of regulations (governing activities in different economic areas), directives, bans and licences leads to limiting the stimuli of innovativeness and reducing productivity of factors of production. The latter is the result of fiscalism in the economic policy of the state accompanied by overregulation of economy. On a macroeconomic scale it is revealed by a high share of taxes and parafiscal charges in GDP and, on the other hand also in the high share of the state expenditures in GDP (the so-called fiscalism index). On a microeconomic scale fiscalism means high tax burden for enterprises as well as different levies of social nature and administrative charges. High fiscal burden reduces the rate of national savings in GDP and hence it has an adverse effect on economic growth. On the other hand, high state expenditures trigger the crowding-out effect, which means a drop in investments and private consumption.

Administrative intervention in the form of excessive restrictions regulating business activities leads to reduced flexibility of enterprises in adjustment to market signals and changes that occur in the world's economy.

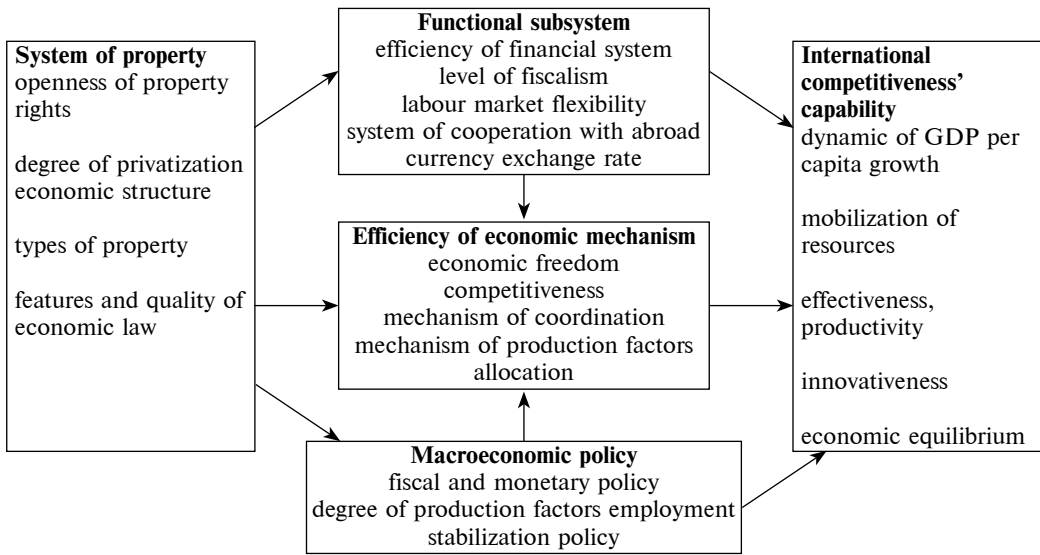
Protectionism in foreign trade is another unfavourable factor affecting competitiveness of economic innovativeness. It leads to disturbances in the market mechanism of allocating resources of factors of production in economy, weakening of stimuli of effective management in enterprises and stimuli of technical and technological progress. Enterprises are deprived of competitive pressure from abroad (see: Bukowski, 2003, pp. 45–47)

The above mentioned factors (overregulation of economy, fiscalism and protectionism) lead to petrification of economic structures, reduced entrepreneurship and innovativeness, reduced management effectiveness and consequently lower productivity of factors of production, slow rate of economic growth and eventually lower competitiveness of economy in comparison to foreign countries.

Figure 2 presents system-related determinants of international competitiveness of economy.

What is particularly important is assuring openness of property (ownership) rights. The open system of property rights means that there are no restrictions to undertake, run and benefit from business activities. This system includes different forms of ownership and treats them equally. Yet, it must be borne in mind that when there is freedom of undertaking business activities and competition, private ownership is the factor strengthening development of private sector which is more effective and efficient and innovative than the public sector based on non-capitalistic ownership (see: Bossak, Bienkowski, 2004, p. 64). Hence, privatization processes play a very important role in economy. These processes broaden the scale of economic freedom. As J. Bossak puts it: «Privatization of economy means broadening the limits of economic freedom and competition and reducing market regulation, including ownership rights, finances, labour and foreign co-operation.

Broadening of the range and intensity of market mechanism influence enhances selective and location functions of the market and thus mobility of resources (especially,



Source: Bossak, 2001, p. 52.

Fig. 2. system-related detrimnants of economy's competitive ability

labour mobility) and promotes higher economic effectiveness» (see: Bossak, Bieńkowski, 2004, p. 64).

Macroeconomic policy based on deregulation of economy and liberalization of economic links with abroad as well as creating conditions for competition mechanisms among enterprises may favour the long-term economic growth based on innovativeness to a greater extent. Creation of institutional conditions enabling flexible market functioning, including labour market, is of crucial importance here. It is also important to ensure a high degree of economic freedom and freedom of competition mechanisms between domestic and foreign enterprises. Economic policy of the country may only correct effects of market mechanisms but it cannot replace them. It is essential to reduce fiscalism in economic policy which is measured by the share of taxes, contributions towards social insurance and other parafiscal charges in GDP. Deregulation effects are presented in Table 1.

As Table 2 indicates, there are numerous restrictions which make it impossible to implement reforms based on deregulation and liberalization of economic life, which does not mean that they cannot be overcome. After all it was possible in many countries. The examples of the United States, Ireland, Great Britain or Slovakia can be given here (though in the case of Slovakia the future of reforms is endangered by the plans of the new government). The processes of this type occur have occurred recently in Japan. Also the Lisbon Strategy aims at deregulation.

The state can support processes of economic growth by ensuring openness and protection to ownership rights, providing broad economic freedom and supporting entrepreneurship and innovativeness. In particular, the state can and should care about development of infrastructure, society's education, development of the system of education at different levels and financing scientific research (first of all basic research which builds the foundation for progress in the sphere of technology and education and adjusting society and economy to challenges posed by foreign environment in the long-run).

Table 1
Long-term and short-term deregulation effects in economy (short term – up to 1 year; middle-term 2–4 years; long-term more than 4 years)

Mechanism	Mechanism's effect	Short-term effects	Medium- and long-term effects	Limitations
Flexible wages	Adjusting labour prices to the supply-demand relationship; Improving enterprise competitiveness through lower wages	1. Improving microeconomic effectiveness; 2. Increased production and employment;	1. Reduced unemployment; 2. Acceleration of adjustment processes;	1. Trade Unions activities; 2. Restrictive labour law and collective labour agreements; 3. Social barriers and possibility of strikes;
Flexible prices	Adjusting supply and demand, improved microeconomic competitiveness	Negligible	1. Allocation effects 2. Acceleration of adjustment of supply and demand-side processes;	1. Monopolized economy; 2. Rigidity of markets and enterprise behaviour in establishing prices;
De-regulation of product markets	Accelerates supply, demand and price adjustments. Stimulates economic growth;	Negligible;	1. Increased competitiveness and microeconomic effectiveness; 2. Increased price flexibility; 3. Accelerated adjustment processes;	1. Counteraction by economic interest groups; 2. Politicians' conservatism if the country withdraws from regulation;
De-regulation of labour market	Reduction of labour costs through reduction of administration and social protection costs pertaining to employment; flexible systems of employment and remuneration. Stimulated employment growth;	Negligible	1. Reduction of enterprise costs; 2. Increased tendency to work and employment growth; 3. Stimulated economic growth; 4. Speeding up adjustment processes	1. Social and political barriers; 2. Strong trade unions; 3. Possibility of strikes;
Reduction of taxes including the direct ones and simplifying the tax system	Stimulation of economic activity, capital accumulation, economic growth and employment;	Temporary fall in budget revenues and increased budget deficit;	1. Increased savings and capital accumulation; 2. Increased investment and employment; 3. Accelerated economic and GDP growth; 4. Increased competitiveness of enterprises and economy; 5. Increased budget revenues; 6. Reduction of grey economy;	1. Social and political barriers; 2. High budget deficit and public debt at the moment of initiating the tax reform;
Reduction of budget deficit and public debt by reducing expenditure	Diminishing the crowding out effect; Stimulation of the long-term economic growth; Creating a possibility of a reform and tax reduction;	Temporary decrease in the economic growth;	1. Increased economic stability; 2. Higher tendency to work due to less social protection; 3. Lower interest rates; 4. Increased private investment due to the limited crowding out effect;	1. Social and political barriers;

Source: author's own development.

5. Conclusions

The paper showed an important relationship between innovativeness and international competitiveness of economy. In the situation of globalization and knowledge-based economy, innovativeness is a key factor of economic growth. Other factors contributing to better innovativeness and international competitiveness of economy and consequently economic growth include: outlays on scientific research and education, deregulation of economic processes and liberalization of economic life, domination of market mechanisms of regulation (based on flexibility of prices, wages and markets) and free competition between enterprises, liberalization of economic links with abroad, openness and protection of property rights, domination of private ownership and privatization, low taxes and parafiscal charges.

The factors which have an adverse effect include: domination or too big a share of the state-owned enterprise sector in economy, overregulation of economy, limitations in the system of the property rights, fiscalism and high fiscal burden for population and enterprises, protectionism in foreign trade.

The state can and should promote innovativeness by financing basic scientific research, education and creating infrastructure. Its activities cannot however replace market mechanisms (including market competition) which stimulate entrepreneurship and innovativeness.

Bibliography

1. Baily M.N., Lawrance R.Z. (2001), Do We Have a New E-conomy?, «The American Economic Review», Vol. 91, № 2, May.
2. Bieńkowski W. (1995), Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa.
3. Bossak W., Bieńkowski W. (2004), Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku, SGH, Warszawa.
4. Bukowski S. (2003), Teoretyczne podstawy i realizacji unii monetarnej krajów członkowskich Wspólnot Europejskich. Szanse i zagrożenia dla Polski, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.
5. Gordon R.J. (1999), Has the «New Economy» Rendered the Productivity Slowdown Obsolete?, Northwestern University, NBER, June 14, faculty-web.at.nwu.edu/economics/Gordon/334pdf.
6. Misala J. (1995), Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia, IRIS, Warszawa.
7. Misala J. (2006), Mechanizmy i realia integracji gospodarczej Polski z krajami członkowskimi Unii Europejskiej, w: Misala J. (red.)(2006), Polska w Unii Europejskiej. Wstępny bilans członkostwa, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.
8. Petit P. (2002), The Roots of the New Economy: An Institutional Perspective, CEPREMAP/CNRS, Universite de Paris Sud (XI), May 17–18.
9. Romer D. (2000), Makroekonomia dla zaawansowanych, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa .
10. Romer P. (1990), Endogenous Technological Change, «Journal of Political Economy», vol. 98, № 5, Part 2.
11. Romer P.M. (1986), Increasing returns and Long Run Growth, «Journal of Political Economy», vol. 94, October.
12. Solow R. (1957), Technical Change and the Aggregate Production Function, «Review of Economics and Statistics», vol. 39, August
12. Stern S., Porter M., Furman J.L. (2000), The Determinants of National Innovative Capacity, NBER, Working Paper № 78776, September, s. 1–10.
13. Tokarski T. (2005), Wybrane modele podażyowych czynników wzrostu gospodarczego, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

14. Weresa M.A. (2003), Zdolność innowacyjna polskiej gospodarki; pozycja w świecie i regionie, w: Brdulak H., Gołębiowski T. (red.) (2003), Wspólna Europa.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.34

Л.Г. ГАЛКИН,

*доктор экономических наук, профессор
Белгородской государственной
сельскохозяйственной академии*

А.В. ТУРЬЯНСКИЙ,

*кандидат экономических наук, профессор,
ректор Белгородской государственной
сельскохозяйственной академии*

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛА

У статті розкрито важливу соціально-економічну проблему розвитку економіки села. Зроблено аналіз та історичний зріз становлення економіки села, визначено напрямки реформування у сфері економічного розвитку села, подано характеристику реформаційних процесів в історії, їх впливу і наслідків для села.

В статье раскрыта важная социально-экономическая проблема развития экономики села. Сделан анализ и исторический срез становления экономики села, определены направления реформирования в сфере экономического развития села, дана характеристика реформационных процессов в истории, их влияния и последствий для села.

The article gives insight into important socioeconomic issues of economic development of rural areas. The analyses of historical formation of economic development of rural areas was carried out; as well as the reformation fields in the rural areas were defined. The reformation processes in history and their influence and consequences on rural areas were characterized.

розвиток села, сільське господарство, реформування, історична еволюція, відношення власності, вітчизняне виробництво

Весь исторический опыт эволюции материального мира и образующих его многочисленных систем убеждает в том, что непреходящая борьба между силами разрушения и силами созидания в пространстве устойчивого преобладания созидательной тенденции, проявляющейся в реальности «необратимости процессов поступательного развития..., преобладания прогресса над регрессом», объективно обуславливает правомерность применения понятия «устойчивое развитие» и предполагает необходимость формирования и постоянного совершенствования адекватной социально-эколого-экономической политики на всех уровнях (нано-, мезо- и микроуровне) хозяйствования и эволюции территориальных структур пореформенной России, подверженных постоянным изменениям.

Устойчивое развитие регионов как промежуточных элементов сферы жизнедеятельности привлекает все большее внимание исследователей, политиков, хозяйственных руководителей и, конечно, широкой общественности пореформенной России.

Почему? *Во-первых*, полагаем, потому что преодоление монополии общественной собственности, которая была представлена в бывшем СССР государственной и колхозно-кооперативной формами возвысило, возродило полифор-

мизм собственности – этого уникального фактора развития производства и проявления естественного права человека (Й.Г. Фихте) на деятельность, условия, основы всякой личной свободы, деятельности и самостоятельности (К. Маркс, Ф. Энгельс), консенсуса и гармонии в отношениях между всеми участниками социально-эколого-экономических отношений (Н.Г. Чернышевский, Л. Келсо, П. Келсо, И. Ставинский и др.) на всех уровнях общественного развития и его экономической подсистемы с ее микро- (как наноуровнем), мезо- и макроуровнем (национальная экономика).

Во-вторых, в рамках этой подсистемы высшего уровня основным субъектом хозяйственного поведения выступает такое звено, такая подсистема среднего уровня, как *регион*, наделенный Конституцией Российской Федерации как ее субъектом надлежащими правовыми, экономическими и финансовыми полномочиями, «которыми не располагают звенья более низкого уровня системы территориального деления – город, район, сельский населенный пункт»¹.

В-третьих, что вытекает и из первого, с его изменением отношений собственности, и из второго, с его все большей реальной значимостью регионов и уходом государства, Центральной власти из экономики как сложной хозяйственной (социально-эколого-экономической) системы в надежде на самодостаточное развитие ее в условиях разгосударствления и приватизации собственности, потому что регионы, получив от государства уникальные полномочия по самоуправлению, приобрели и все бремя ответственности за настоящее и будущее населения регионов², за социально-эколого-экономическое благополучие самих регионов как территориальных подсистем автономных республик, областей, краев, национальных округов России.

В-четвертых, это вызывается тем, что в условиях формальных прав, которыми указанные субъекты были наделены в рамках бывшего СССР, не могли быть сформированы когнитивно-креативные основания и опыт самоуправления транзитивной средой рыночной неопределенности и рисков в условиях затнувшегося системного кризиса.

К наиболее тяжелым последствиям реформирование экономики привело сельское хозяйство. Развитие его по стабильно восходящей траектории так и не удалось достигнуть в условиях советской командно-распределительной системы.

Реформационные же процессы после 1990 г. отбросили его на еще более низкий уровень: разрушен прежний и не создан новый, адекватный ожиданиям селян и заверениям новой власти, механизм взаимоотношений между государством и крестьянскими сообществами «сельских общин с другими слоями общества», не воссоздано, а ликвидировано право «собственности производителей на изготовляемую ими продукцию»³, разрушаются сельские поселения под предлогом их неперспективности (под пресловутым, еще «советским», заметим, предлогом их неперспективности), заброшены огромные земельные сельскохозяйственные площади, а на некоторых из них нарастают темпы строительства агрогородов, многоквартирных домов в селах, утрачивается интерес молодежи к сельскохозяйственному труду и проживанию в сельских поселениях, но растет зависимость ее граждан от алкоголя, село захватывает преступность, что, в

¹Безуглая М.О. Стратегическое управление региональными социально-экономическими системами. Коммерческая деятельность и предпринимательство: сб. науч. тр. / М.О. Безуглая, А.А. Карпунин; ред. кол.: В.П. Понков (отв. ред.) и др. – СПб.: СПбГИЭУ. – 2003. – С. 19.

²Там же – С. 21.

³Баутин В.М. Устойчивое развитие сельских территорий. Вопросы стратегии и тактики / В.М. Баутин, Н.П. Андреева, Д.Н. Ивашов и др. – М.: ФГНУ «Росинформагротех». – 2004. – С. 3.

совокупности, наносит непоправимый вред для настоящего и будущего многих регионов и препятствует их стратегическому развитию.

Справедливости ради надо сказать о том, что непростые проблемы с будущим сельского хозяйства характерны и для всего мирохозяйственного пространства, особенно это касается такого, казалось бы странного аспекта их в условиях информационно-индустриальной эпохи⁴, в которую вступило человечество, как обеспечение населения всех регионов мира доброкачественным, биологически безопасным продовольствием в достаточном (с учетом физиологических норм) количестве и в добротном ассортименте.

Мировое сообщество озабочено этим, почему, заметим, начиная еще с известного Курса Ф. Рузвельта, повышенное внимание оно уделяет сельскому хозяйству.

Тогда, в условиях мирового кризиса 1929–1933 гг. потрясшего и самую передовую по тому времени капиталистическую державу, каковой были США, Ф. Рузвельт убедил власть и народ страны в необходимости мобилизации финансовых, людских, научно-технических и организационных ресурсов, которые еще были в стране, для подъема сельского хозяйства, помимо многих мер и такой мерой, как законодательное ограничение употребления импортного продовольствия.

Вспомним здесь, что, именно эту меру по поддержке отечественного сельского хозяйства мы находим в рекомендациях известного английского меркантилиста Т. Мена (XVII в.) и знаменитого отечественного «самородка-мыслителя», ученого, предпринимателя, и, по сути, советника Петра I И.Т. Посошкова (1724 г.)⁵.

Результат известен – США стали вполне самодостаточной державой, способной обеспечивать продовольствием другие страны, вытеснять их с собственных продовольственных рынков. Видимо поэтому и с учетом объективной значимости сельского хозяйства в жизни обществ и народов, на что настоятельно указывали уже физиократы (например Ф. Кене), многие зарубежные и отечественные ученые проблемам сельского хозяйства уделяют все большее внимание, а итоги их исследований высоко оцениваются, в том числе присуждением Нобелевской премии.

Так, генеральный директор Международной организации труда Френсис Бланшар считает, что «...основное бремя *развития* (здесь и далее курсив наш – авт.) и обеспечения ляжет на плечи той части экономики, где сельскохозяйственная деятельность доминирует, т. е. на аграрный сектор»⁶.

Аналогичную точку зрения высказывает и лауреат Нобелевской премии Карл Гуннар Мюрдаль (удостоен «вместе с Фридрихом Фон Хайеком» в 1974 г. за «анализ взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений»⁷).

Он утверждал: «... исход борьбы за *устойчивое долговременное развитие* будет решаться в аграрном секторе»⁸.

⁴Абалкин Л.И. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 5.

⁵Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве / И.Т. Посошков. – М., 1951; Цит. соч. Р.А. Белоусова. – С. 278.

⁶Экономика развития. Третий мир (привод. по цит. соч. В.М. Баутина, Н.П. Андреева, Д.Н. Иванова и др. – С. 13).

⁷Нуреев Р. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики... // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 134.

⁸Цит. соч. В.М. Баутина, Н.П. Андреева, Д.Н. Иванова и др. – С. 12; Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. – М., 1972; Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 132–133.

И это понятно, так как, конечно, плохое *питание*, слабое здоровье и *низкий уровень жизни* вместе с институциональными условиями и несовершенством рынка труда⁹ не могут способствовать прогрессивному развитию.

О необходимости и первоочередности институциональных изменений много писал и другой лауреат Нобелевской премии, получивший ее за работы по экономике развивающихся стран в 1979 г. Теодор Шульц¹⁰ (вместе с Уильямом Артуром Льюисом), настаивая на повышении внимания к аграрной технологии и знаниям фермеров, для чего, полагал он, надлежит реально увеличить инвестиции в человеческий капитал, признать необходимость роста ценности «человеческого труда» и обязательности ликвидации бедности (вспомним идеи К. Маркса и Ф. Энгельса о важности преодоления человечеством всеобщего распространения бедности, так как «при *крайней нужде* (курсив К. Маркса, Ф. Энгельса – авт.) должна была бы снова начаться борьба за необходимые предметы и, значит, должна была бы воскреснуть вся старая мерзость»¹¹) на основе, разумеется, изменения статуса работника и эффективности производства.

Для России эти мысли, высказанные в середине XIX в. и в 70-е годы прошлого века, актуальны и сегодня. Из отечественных исследователей и практиков аграрного сектора экономики отметим, конечно, прежде всего И.П. Павлова с его высокой оценкой пищи, как основы жизнедеятельности человека, В.М. Баутина, В.Я. Горина, А.М. Емельянова, М.К. Коробейникова, Е.С. Савченко¹², Г.И. Шмелева и др., которые выступают за повышение внимания к сфере, призванной и кормить граждан, и, конечно, повышать качество их жизни.

В.Я. Горин, например, своей многолетней практической работой на посту председателя колхоза им. М.В. Фрунзе Белгородского района Белгородской области и многими идеями относительно соотношения сельскохозяйственных укладов и развития сельских поселений с успешно развивающимся социальным сектором (Бессоновский сельский территориальный комплекс) убедительно демонстрирует потенциальные возможности добротного организованного и профессионально управляемого сельскохозяйственного производства в рамках колхозной формы, обновляемой, однако, самой хозяйственной ситуацией в условиях рыночной неопределенности и рисков¹³.

А.М. Емельянов – известный экономист в области сельскохозяйственного сектора, экономической теории и практики, справедливо озабочен тем, что массовая замена колхозов и совхозов на десятки разных форм новых организаций привела к тому, что «фактические работники» обновленного уклада «... как правило, отчуждены от дел хозяйства даже в большей степени, чем в прежних колхозах и совхозах»¹⁴.

Более того, он отмечает, что в процессе формирования новых сельскохозяйственных структур (например, создания агрохолдингов и др.) не учитывается мнение ведущих ученых-аграриев, ученых РАН, реорганизация «сельхозпредприятий фактически решается за спиной крестьян – формальных хозяев и собственников земли»¹⁵, живут они несопоставимо хуже по сравнению с горо-

⁹См. цит. соч. Р. Нуреева. – Там же. – С. 132.

¹⁰Там же.

¹¹Маркс К., Энгельс Ф. *Немецкая идеология* / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2-е изд. – Т. 3. – С. 33.

¹²Савченко Е.С. *Регулирование агропромышленного производства* / Е.С. Савченко. – М., 2001.

¹³Горин В.Я. *Управление агропромышленным производством (теория и практика)* / В.Я. Горин. – Белгород: Крестьянское дело. – 2000.

¹⁴Емельянов А.М. *Взаимодействие форм хозяйства в аграрной экономике* / А.М. Емельянов // *Вопросы экономики*. – 2003. – № 11. – С. 120.

¹⁵Там же.

жанами, почему, собственно, «они расстаются с собственностью за элементарные житейские прибавки» (как, добавим, с пресловутыми ваучерами в периоде разгосударствления и нелегитимной приватизации государственной собственности).

Не потому ли село, как место проживания и жизнедеятельности граждан, стремительно деградирует? Полагаем, это, собственно, и *актуализирует* необходимость принятия кардинальных мер, которые могли бы способствовать реальному преодолению этой негативной ситуации с современным состоянием, обозримым будущим и стратегической перспективой.

Во имя конституционного права граждан на достойную жизнь в местах рождения и проживания многих их поколений, на которых держалась и должна держаться национальная семья (А.И. Солженицин) – основа самобытности и национальной самодостаточности России, могут и должны совершенствоваться социально-эколого-экономическая политика и хозяйственная практика в области формирования условий для устойчивого развития сельских территорий и их социального сектора.

Со времени опубликования указанного негатива существенного изменения ситуации не произошло. Более того, село и сельская жизнь продолжают оставаться слабым звеном в системе социально-эколого-экономических преобразований России, «неперспективных» сел, деревень и поселков стало еще больше даже в тех регионах, которые все еще остаются в числе благополучных, к которым можно отнести и Белгородскую область.

«На протяжении нескольких десятилетий, – пишут А.Д. Артамонов, О.И. Бетин, И.Я. Богданов, А.В. Гордеев и др., – в российской деревне, где исторически культивировались уважение и любовь к природе, принципы рачительного хозяйствования, *уничтожатся* социальные группы, реализующие эти ценностные установки»¹⁶.

И далее они, по сути, дополняют М.А. Коробейникова, заметившего, что в деревне «происходит натурализация хозяйственной деятельности, декартификация сравнительно сильной части работников, люмпенизация неквалифицированных»¹⁷.

«Постаревшее население в деревне (даже получив землю в личное владение), – продолжают ученые, – уже не имеет сил для ее эффективного использования; молодое поколение еще не генерировало необходимые целевые установки»¹⁸.

Надежды же на это, считаем, весьма сомнительны в обозреваемой перспективе, если не забывать об известных проблемах, связанных с нравственной и трудовой ориентацией современной сельской молодежи. Далее, говоря о «... значительной деградации земельного потенциала», они справедливо связывают ее с быстрым ухудшением качества пашни (которая, между прочим, растаскивается в процессе нынешнего перераспределения земли в пользу строительства частных коттеджей...), снижением естественного плодородия почв, они приходят к выводу о том, что это «соответствует недобору зерна в среднем на 8–12 ц/га»¹⁹.

¹⁶Коробейников М.А. Совершенствование экономического механизма продовольственного рынка России: проблемы теории и практики / М.А. Коробейников // Научные труды Международного Союза экономистов и Вольного экономического общества России. – М., СПб. – 2001. – С. 23.

¹⁷Артамонов А.Д. Политика развития сельских территорий России: поселения XXI века / А.Д. Артамонов, О.И. Бетин, И.Я. Богданов, А.В. Гордеев и др. – Тамбов: ООО «Издательство Юлис». – 2005. – С. 108.

¹⁸Цит. соч. А.Д. Артамонова, О.И. Бетина, И.Я. Богданова, А.В. Гордеева и др. – С. 111.

¹⁹Там же.

И еще одно важное наблюдение этих исследователей нельзя не рассмотреть, так как оно непосредственно выходит на предмет и объект проблемы формирования условий устойчивого развития социального сектора современных сельских территорий.

«В сельской местности, — справедливо пишут они, — сегодня сложилась ситуация, когда от небольшой группы людей зависит слишком большое количество вопросов. Если, например, у сельского жителя не сложились отношения с руководством, ему мало на что приходится рассчитывать. Потому участие населения и органов местного самоуправления в планировании развития родного края минимально»²⁰.

Думаем, даже такое замечание едва ли объясняет реальное положение дел на селе — его население скорее индифферентно к тому, что проходит, так как не видит реальной возможности для проявления ни коллективной социальной активности, ни, тем более, индивидуальной — у него нет ни экономических рычагов (оно в массе своей осталось наемной рабочей силой новых агроорганизаций), ни юридических прав (по той же причине — владеют, пользуются и распоряжаются условиями и результатами формирующихся сельскохозяйственных образований свободного типа новые *собственники-хозяева*, интересы которых часто, между прочим, далеки от судьбы и сельских территорий, и еще живущих на их пространствах граждан, так и не ставших *работниками-хозяевами* на земле их малой родины).

Можно согласиться с идеей цитируемых выше авторов создания «новых», очевидно, специализированных «центров, независимых от отдельных руководителей (предприятий)».

В то же время, полагаем, необходимым не только конкретизировать полномочия этих или подобных Центров, определив области их косвенного и прямого воздействия на процесс улучшения состояния сельских территорий с их современными структурами, низовыми административными институтами: сельскими администрациями (их более 24 тыс.) и административными районами (более 1865 районов²¹), но и реально их обеспечивать и даже стимулировать.

Взаимодополнение этих двух типов воздействия необходимо с целью сдерживания на первом этапе процесса деградации села и сельского населения, преодоления низкого уровня жизни селян и удержания оттока сельского населения, ставшего уже предосудительным для России с ее добротными общинными традициями, общностью крестьянского люда, замеченными К. Марксом (об этом он заинтересованно писал в письме В.И. Засулич²², обратившейся к нему с просьбой высказать свое отношение к возможному преобразовательным событиям в России).

На близкой к этой позиции К. Маркса стоял и Н.Г. Чернышевский, который был сторонником реального наделения крестьян основным средством производства — землей (в том числе и за счет общинного владения ею, которое, одно время, как и К. Маркс, считал прогрессивным), а вообще работника условиями и результатами труда, благодаря чему энергия «труда, то есть энергия производства, — писал он, — соразмерна праву собственности производителя на продукт»²³, почему, полагал он, «энергия производства поднимется в такой же мере, как уничтожением невольничества поднимается чувство личного достоинства»²⁴.

²⁰Цит. соч. А.Д. Артамонова, О.И. Бетина, И.Я. Богданова, А.В. Гордеева и др. — С. 112.

²¹Там же. — С. 343.

²²Маркс К. Письмо В.И. Засулич от 18 марта 1881 г. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. 2-е изд. — Т. 19. — С. 250–251.

²³Чернышевский Н.Г. Капитал и труд / Н.Г. Чернышевский // Соч. в 2 т. — Т. 2. — С. 18–23.

²⁴Там же. — С. 23.

О необходимости опоры на русский, народный «грунт», на народ, крестьянство, невнимание к чему и к кому крайне озабочено писали И.Т. Посошков и С.Ю. Витте.

Так, И.Т. Посошков решительно советовал Петру I не забыть о том, что бедность крестьян опасна для отечества, почему, считал он, необходимо изменить политику по отношению к ним, так как чиновники (сиг[кл]ит) и, разумеется, политики... «крестьянство в нищету пригоняют»²⁵. «И тако творя, — добавляет он, — царство пустошат»²⁶, понимая пагубность такого поведения, предполагает И.Т. Посошков, что они, помещики, «не вековые владельцы..., они владеют временно»²⁷.

А богатство крестьянское он считал богатством царственным, т. е. государственным, так как российское царство и было в ту, далекую от нас, пору государством. Увы, опустошение села и оскудение его жителей продолжается и по сей день, т. к. отечественное сельское хозяйство все более решительно вытесняется с внутреннего продовольственного рынка импортом продовольствия, а производители продовольствия современной России, которые еще не разорились, испытывают значительные трудности со сбытом их продукции.

Отсюда — рост безработицы, бедственное положение жителей села, большинство из которых не получает пособий (около 48% регионов находятся в критической зоне, где безработица составляет более 10%, а в десяти регионах она еще выше — 20%²⁸).

В целом по стране в общем числе бедных около 40% — сельские жители²⁹.

Удручающая картина разрушения сельской местности, показанная в цитируемом выше нам фундаментальном труде современных авторитетных отечественных авторов³⁰, обязывает находить выход из такой ситуации, если желать России будущего, достойного ее народа.

Более того, заметим, к началу 2010 г. России так и не удалось сохранить (или возродить) сельскохозяйственный материально-вещественный и человеческий потенциалы, которыми страна располагала в 1990 г.

Как здесь не вспомнить еще раз озабоченность И.Т. Посошкова, когда он обращает внимание Петра I и всех граждан России на то, что к крестьянам, кормильцам надлежит относиться и заботливо, и уважительно *конкретным вниманием* к их труду и качеству жизни.

Или К. Маркса, писавшего о том, что сельское население спасает свое бедственное положение уходом в промышленно-производственную среду хозяйствования по мере развития капитализма, что мы «получили» после 1990 г.

Не менее актуальна сегодня позиция И.Т. Посошкова и в вопросе о недопущении обогащения за счет россиян иностранцев, так как они (русские люди) «могут все создавать у себя на родине и все умеют делать»³¹.

«У наших русских людей руки есть такие же, что и у иностранцев. Иностранцы не от небесы пришли, но такие же люди, яко и мы. Всему тому навычка и добрая расправа»³².

²⁵Каратаев Н. История экономических учений Западной Европы и России (до возникновения марксизма) / Н. Каратаев, И. Степанов. — М.: Издательство социально-экономической литературы. — 1959. — С. 118.

²⁶Там же.

²⁷Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве / И.Т. Посошков. — М., 1951. — С. 178.

²⁸Цит. соч. А.Д. Артамонова, О.И. Бетина, И.Я. Богданова, А.В. Гордеева и др. — С. 345.

²⁹Там же. — С. 346.

³⁰Там же. — С. 345.

³¹Цит. соч. Н. Каратаева и И. Степанова. — С. 115.

³²Там же.

Что, по его мнению, необходимо сделать, чтобы «ограничить внутри страны потребление заграничных товаров»³³?

Во-первых, надлежит признать самодостаточность русских людей, населяющих необъятную и богатую природными ресурсами Россию, почему ее самой как государству, надлежит установить адекватный порядок, неотложенный, для рационального использования совокупных производственных ресурсов и неистощительного природопользования.

Во-вторых, целесообразны ограничение экспорта сырья и налаживание переработки и импорта готовой продукции в Европу.

В-третьих, целесообразно обеспечение поддержки отечественного производства и внешней торговли со стороны государства (законодательное ограничение потребления иностранных товаров, которое своим началом имеет известную теорию меркантилистов еще со времени ее выдвижения известным англичанином Т. Меном (1609 г.) и не менее знаменитым французским исследователем А. де В. Монкрестьеном – 1615 г.).

Интересно заметить, что эти рекомендации почти в полной мере, много позже, реализовались, например, при преодолении кризисов и иных проблем в США Ф. Рузвельтом в 1929–1933 гг. и Л. Эрхардом в Германии.

В обоих случаях этих исторических этапов развития обществ и народов экономику удавалось поднимать за счет повышения уровня развития сельскохозяйственного производства, за счет реальной государственной поддержки его и, конечно, других сфер материального производства, и легких налогов.

С тех пор прошло очень много времени, произошли разнообразные события, но положение российского села, сельских территорий улучшилось крайне недостаточно, чтобы оценивать его по современным критериям и пристрастиям.

Потому мы солидарны с теми исследователями (А.Д. Артамонов, А.В. Гордеев, А.М. Емельянов, М.А. Коробейников, И.Ф. Хицков, А.А. Черняев и др.) и многими руководителями хозяйств и областей, которые, объективно оценивая положение в сельском хозяйстве, выступают за коренное изменение государственной политики в области его регулирования и реальной поддержки его территорий, составляющих пространственную и человеческую основу этой сферы материального производства.

И искать пути к такому изменению государственной социально-эколого-экономической политики аграрной направленности и природоохранной, целесообразной на неистощительное природопотребление и производительное ресурсоиспользование можно и должно в российском теоретическом и практическом прошлом, которое, не утратило актуальности и сегодня, почему, полагаем, в современных условиях может быть положено в основу искомой системы мер по возрождению села и сельского хозяйства.

Считая этот вопрос заслуживающим самостоятельного рассмотрения, отметим, что некоторые советские авторы, возможно, не обратили внимания или, в силу известных идеологических соображений (ограничений), проигнорировали фундаментальные положения Н.Г. Чернышевского, суть которых может быть сведена к тому, что работник должен быть и хозяином (собственником условий и результата труда), а применительно к сельскому хозяйству – собственником земли и ренты.

Эти соображения актуальны и сегодня, хотя бы, полагаем, потому что они «работают» на реальное «самостояние» сельского работника, сельского жителя, а, стало быть, и места его жизнедеятельности.

Но упомянутые соображения и мысли Н.Г. Чернышевского, высказанные, заметим, накануне реальных изменений в положении сельских граждан, сельских тружеников, остались все же рекомендациями теоретика.

³³Цит. соч. Н. Каратаева и И. Степанова. – С. 115.

А реальные изменения предполагались практическими действиями С.Ю. Витте, П.А. Столыпина и Николая II с его указом от 9 ноября 1906 г., предусматривавшим создание социальных и правовых предпосылок «для того, чтобы в российской деревне в массовых масштабах появилась новая фигура самостоятельного и ответственного хозяина на земле»³⁴.

Так, от идеи превращения работника в работника-хозяина, в собственника условий и результатов производства Н.Г. Чернышевского³⁵, близкой положению К. Маркса и Ф. Энгельса о собственности, лично приобретенной, добытой своим трудом, образующей «основу всякой личной свободы, деятельности и самостоятельности»³⁶, Россия в самом начале XX в. подошла к личной собственности на землю как на основное средство производства в рамках сельских домохозяйств.

К началу 1916 г. более 2008 тыс. домохозяйств получили землю (наделы) в личную собственность.

Если к ним добавить 470 тыс. крестьянских семей, «которые получили «удостоверительные акты» на закрепление за ними полевых наделов, которыми они или их родители владели иногда ни одно десятилетие», то выходит, что немногим меньше 2,5 млн сельских домохозяйств получили землю в частную собственность, что дало основание Р.А. Белоусову, «говоря современным языком», — сделать такие выводы: «входе реформы... было приватизировано всего 19,2% *общинных* (курсив наш авт.) земель» (16,9 млн десятин земли из 88 млн десятин 50 губерний Европейской части площади наделов в общинных землях, т. е. 19,2%).

Все эти сравнения интересны тем, если связать их с предметом нашего исследования, что, помимо иных причин, та реформа не дала ожидаемых результатов.

Общинное устройство, на которое обратил внимание К. Маркс как на российский позитив в упомянутом письме В.И. Засулич, была для крестьян надежной, веками формировавшейся основой устойчивой жизнедеятельности, менять которую они «не спешили»³⁷.

Для этого нужно было время, немалые средства и накопление навыков индивидуального хозяйствования в стране, крепостное право в которой до второй половины XIX века мешало их формированию и развитию, подавляло мотивации к предпринимательской деятельности.

Удивительно, но и современное преобразование сельского хозяйства не может, как стало очевидным, ни повысить его эффективность, ни преодолеть деграционные процессы, поразившие территории сельских поселений, и массовый отток молодежи и квалифицированной рабочей силы из села.

Поэтому проблема, попыткам решения которой были посвящены научные изыскания упомянутых и многих других лучших ученых и государственных деятелей России конца XIX — начала XX в., остается открытой для дальнейшего теоретического осмысления и практического обеспечения ее неотложного решения в условиях современной рыночной (точнее, квазирыночной) неопределенности и рисков транзитивной среды хозяйствования с его продолжающимися экспериментами и заимствованиями (повторениями) чужого (зарубежного) опыта, в том числе и давно отвернутого самой практикой тех стран, где он был накоплен.

³⁴Белоусов Р.А. Экономическая история России: XX век / Р.А. Белоусов. — М., 1999. — С. 57.

³⁵Чернышевский Н.Г. Капитал и труд / Н.Г. Чернышевский / Соч. в 2 т. — Т. 2. — С. 18, 22.

³⁶Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — Т. 4. — С. 438.

³⁷См. цит. соч. Р.А. Белоусова. — С. 63.

Поэтому и сегодня интерес вызывают *позиция* П.А. Столыпина в выборе путей преобразования сельского хозяйства России и жизнедеятельности селян *и его практическая деятельность* в этом направлении на посту премьер-министра страны накануне великих потрясений, определивших ее многотрудную судьбу на многие десятилетия.

«В настоящее время, государство у нас хворает. Самой больной, самой слабой частью, которая хиреет, которая завязает, является крестьянство. Ему надо помочь...

Если бы одновременно был установлен выход из общины и создана таким образом крепкая *индивидуальная собственность*, было бы упорядочено переселение, было бы (курсив наш – авт.) облегчено получение ссуд под надельные земли, был бы создан широкий мелиоративный землеустроительный кредит...³⁸, – говорил П.А. Столыпин, выступая в Государственной Думе, – ... Мы предлагаем вам скромный, но верный путь. Противникам государственности хотелось бы избрать путь радикализма, путь освобождения от исторического прошлого России, освобождения от культурных традиций. Им нужны великие потрясения, нам нужна Великая Россия».

Надійшло до редакції 3.03.2010.

³⁸Из речи П.А. Столыпина в Государственной Думе // Большой атлас России. – М., 2005. – С. 331.

A.A. GRYTSENKO,
*Doctor of Economics, Full Professor,
corresponding member of Ukrainian National Academy
of Sciences, Deputy Director of the State Organization
«Institute for Economics and Forecasting,
Ukrainian National Academy of Sciences»*

FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS AS A STARTING POINT FOR THE RENEWAL OF FINANCIAL AND ECONOMIC ARCHITECTONICS

У статті розкрито архітектонічну природу поточної фінансової та економічної кризи, а також сформульовано основні протиріччя, які лежать в його основі. Розглядаються механізми виникнення диспропорцій в економіці та подаються методологічні підходи для ліквідації невідповідностей між теорією та практикою економічного розвитку, а також пропонуються шляхи подолання поточної кризи.

В статье раскрыта архитектурная природа текущего финансового и экономического кризиса, а также сформулированы основные противоречия, которые лежат в его основе. В статье рассматриваются механизмы возникновения диспропорций в экономике и представляются методологические изыскания для ликвидации несоответствий между теорией и практикой экономического развития, а также предлагаются пути преодоления текущего кризиса.

The author shows the architectonic nature of the current financial and economic crisis and formulates the main contradiction which is its underlying source. He also reveals the mechanism of the accumulation of disproportions in the economy and provides methodological foundations to bridge the gap between the theory and economic development and to look for ways to overcome the current crisis.

architectonic, financial and economic crisis, accumulation of disproportions, methodological foundation

The current crisis is not only financial but also economic. It is not a local crisis affecting individual markets and regions, but a global one covering all the components of the complex global socio-economic organism. The crisis also has cyclical character, but actually it goes beyond all the above mentioned characteristics. It sharply «criticizes» not only activities of individual governments and economic communities but also the whole financial and economic order of the world. The current crisis demonstrates the lack of correspondence of the existing concepts of modern economy, regulatory institutions and methods to maintain financial and economic stability to the new realities and calls for search of adequate responses. But crisis does not only mean decline of economies and markets, but also a way to their renewal.

Analysis of the current crisis in the context of the need of essential changes in the order of the global economy arrives at the category of financial and economic architectonics, which is a component of the emerging branch of knowledge, whose name is **architectonics** [4]. Architectonics (from Greek *architektonike* – the art of building) is a capacious and polysemantic notion. It is used in architecture for artistic expression of the building's regularities characteristic for its design; in literature it means the main principle of a literary work as a single whole, and integral interaction between its main parts or composition; in geology it means the overall picture of geological composition,

and peculiarities of the occurrence or location of rock in particular locality [6, p. 118]. There also exist more general definitions of architectonics as the main principle of construction, relationship and mutual conditionality of the elements of a whole [7, p. 70], which unites architectonics with the notion of structure.

Emphasizing the specific character of architectonics, one should point out that *firstly*, it means the structure of an integral system, and not any system, *secondly*, it corresponds to the most fundamental ties, *and thirdly*, architectonics is a structure, which reflects the system's essence and hence it is constructed in accordance with the laws of beauty and aesthetics (which is reflected in one of its meanings as the art of building). From the above it's possible to insist upon the subject of architectonics' being the general regularities of the construction of integrated systems. Those systems may be natural, biological or social, but their common feature is integrity. Integrity is a generalized characteristic of objects with inherent complex internal structure. It expresses integrity, self-sufficiency and autonomy of those objects, as well as their contraposition to their environment related to their internal activity and characterizes their qualitative originality resulting from certain implicit regularities of their functioning and development [10, p. 763].

From the above spoken about, ***financial and economic architectonics may be defined as such steady interconnection between economic and financial elements of the system, which is adequate to the system's essence, imparts it certain integrity and correspondingly, constructs it in accordance with the laws of beauty and aesthetics.*** The term's duality (financial and economic) reflects, on the one hand, a relative independence, and, on the other hand, mutual penetration and mutual dependence between the financial and economic components of the integral system.

Global crisis affects the bearing structures of the financial and economic system, jeopardizes its integrity, creates risks of its deformations and destruction and thus is of architectonic nature. That is why the adequate response to the crisis' challenge should also be of architectonic nature, i.e. it should suggest the changes in the structure of the financial and economic system corresponding to the present realities and restoring its integrity and development balance. Hence, the financial and economic crisis acts as a bench mark of a new financial and economic architectonics formation.

Undoubtedly, if architectonics exists as a branch of knowledge, so do its main laws. They should characterize the most common and essential ties between the elements of an integral system, which are constantly reproduced and determine its development. Three such laws can be mentioned: ***the law of equilibrium, the law of averaging, or golden mean, and the law of hierarchic structuring or golden section.***

The essence of the law of equilibrium is based on the fact that all elements of an integral system move towards rest relative to other elements or stay in that state. The law of equilibrium acts in all integral natural, biological and social systems. In physics, it can be illustrated, for example, with the Newton laws as well as with other laws. In economics, the laws of value, supply and demand, money circulation and others are, as a matter of fact, equilibrium laws. The very mathematical expression of the laws in the form of equation illustrates the balanced state of the system.

The law of averaging is a more concrete form of the law of equilibrium. It provides special and quantitative characteristic of the interaction between homogeneous elements of an integral system, which are in permanent movement. While equilibrium in itself does not contain special characteristics and only fixes the equality of values, but not the values themselves, then averaging in its essence is a spatial and quantitative notion. The middle is in a certain space and has a certain (average) value. That value expresses the system's integrity in relation to other systems. It integrates the action of all elements into one characteristic. For example, average temperature is a law of the fluctuations of different temperature values around a certain average value. In accordance with the labour theory of value, the law of value regulates prices, which

are determined by the socially necessary (average) labour time spent on the production of the corresponding goods. Average income, average expenses, and average profit are generalized characteristics of income, expenses and profit as a whole relative to another whole. The incidence of the law of averaging is narrower than that of the law of equilibrium because equilibrium is possible not only on the principle of averaging. For example, the law of diminishing utility can be also considered among the laws of reaching the equilibrium. In the end, marginal utility satisfies a need of a person bringing to the state of equilibrium. Marginal income equalizes income with expenses etc. But that law cannot be considered as an averaging law.

The third law of architectonics – the law of golden section – characterizes the interconnection between the elements, which have internal factors of development and are able to unite in certain integral structures within a wider integrity. In accordance with this law, the whole is divided in parts in such a proportion that the ratio between the whole and the larger part is the same as the ratio between the larger one and the smaller. This law relies on the action of the two previous ones, because structuring in accordance with the law of golden section takes place, *firstly*, based on the elements' movement towards the state of equilibrium, *secondly*, the state of equilibrium is attained at the point of averaging, and it is the averaged values expressing an internally complex element as an integrity, that are structured in accordance with the law of golden section. The law of the golden section is the most complex one, because it acts in those integral systems, whose internal elements form integrity themselves. That is the internal elements of an integral sub-system (an element of a wider integrity) reflexively correlate not only with the elements of their own integrity (sub-system), but also with elements of a wider integrity.

The significance of the law of equilibrium has been recognized by the scientists of all branches of knowledge. Functioning of the space system, chemical state of different substances and chemical reactions, biological life of the organisms, development of social institutions etc all is described by the laws reflecting the movement towards the state of equilibrium. In a sense, the whole history of economic thought is the search of the laws of the equilibrium of economic system. All classical approaches are based exactly on the regularities of the equilibrium. The action of the law of golden mean has been also revealed as to different areas of reality and the law's universal and specific features have been displayed [12]. The action of the law of golden section in economy was scientifically proved by I. Kryuchkova [5] on an extensive statistical material. Here it is advisable only to illustrate the interconnection between the three main laws of architectonics on an economic example. Let us do it on the example of value as one of the most important economic categories.

Interaction between supply and demand leads to establishing equilibrium between them. That is a concrete manifestation of the action of the law of equilibrium. All analysis of value and capital was carried out by K. Marx on the assumption of the equilibrium between supply and demand. Under such conditions, price is determined by value formed by socially necessary (average) time spent on manufacturing particular item. Prices fluctuate around value as their law, which expresses their average magnitude. Thus the law of averaging is realized, which is a more concrete form of the action of the law of equilibrium. Finally, if we consider value as integrity with all its attributes (value carrier, its material embodiment in the means of production, process of its creation, goods etc) then we will arrive at the notion of enterprise as a certain integrity functioning within the market economy as a wider integrity. The enterprises' ability to develop, their competition, mergers and concentration of production lead to value structuring (the enterprise size in value terms) which takes place, as shown by I. Kryuchkova, in accordance with the law of golden section. Such structuring does not cancel the laws of equilibrium and averaging, but is realized on their basis. Hence the law of golden section is the most concrete and integral form of action of the laws

of equilibrium and averaging. The above mentioned main laws of architectonics act in all integral systems including the financial and economic ones. In the latter case the matter concerns financial and economic architectonics. The laws of architectonics should be taken into account in theory and practice of overcoming the present crisis and renewing the society's financial and economic structure.

To solve this task, one should first of all reveal the main contradiction whose development gives rise to other derivative contradictions and economic disproportions and eventually leads to the crisis.

The main contradiction of the modern financial and economic system is the contradiction between the generation of real value and the movement of its monetary and financial forms. A direct demonstration of that contradiction is the discrepancy between the development of the real and financial sectors, which becomes apparent as excessive increase of circulating securities and their derivatives, the multiplication of fictitious capital, in sharp decrease in the value of securities during crises, which is incomparable with the output decline in the real sector etc. Thus the ratio of the derivatives to global GDP amounts to 964%, that of the securitized debt – 138%, broad money – 122%, and monetary base – 9% [8, p. 21]. During 2001–2007, the volume of the derivatives market increased more than fivefold [3, p. 5], which is incomparable with the growth rate of real economy. It is quite clear that such a contradiction between the rates of the real and fictitious value is to be burst in a crisis.

Movement, aggravation and resolution of the contradiction between the real value and the movement of its token representatives (money and securities) on the financial market are related to fundamental mechanisms of capital circulation. The movement of real value and that of the value represented by modern (rather token than real) money and securities diverge in the starting point and acquire an interrelated character, but exist separately. And the more becomes the separateness, the more complex, tangled and weaker is the interconnection in the modern financial relations and the greater becomes its discrepancy with the fundamental interdependence. In this movement, part of value represented by money and securities becomes fictitious. In its consequent movement, it enters the turnover as real one, because it is exchanged for its real equivalent. Having entered the real turnover fictitious value becomes real-and-unreal or virtual value.

Fictitious value may be both positive and negative. For example, part of the realty value, which, because of changed conditions can not be sold on the market for its real value becomes fictitious value, which falling out of the market turnover.

Movement and accumulation of virtual value are prerequisites of financial crises, which cut off fictitious value and bring the price proportions in correspondence with the real ones. That is why the modern financial crises are nothing but a form the law of value realization under the conditions of increased role of financial markets. The above statement can be confirmed by the fact that quite often, despite the turmoil on the financial markets resulting in hundred billion losses for the agents of those markets, the real reproduction process remains basically unchanged.

The core and main channel of the disproportions accumulation and value virtualization is the mechanism of capitalization. If any economic sector is rapidly developing, it has high profits and correspondingly increased capitalization, higher possibilities to attract new resources and raise the volume of credits etc. But the companies' value determined by their shares' quotation and their real value embodied in their productive potential, means of production and labour are two different variables. The value determined by capitalization includes a fictitious part, which begins to circulate, to change for real value and becomes virtual. And against that fictitious value credits are granted and derivative securities are issued making the whole process increasingly divergent from its real basis. In the end, all the above mentioned developments lead to a financial crisis.

Another channel of the accumulation of disproportions in the world economy is reflectiveness¹ of value, money and price, which are reflected in each other and penetrate in each other. Increased price as the money expression of value simultaneously means increased amounts of money and value necessary for its realization, and increased amount of money in circulation raises the prices and, correspondingly, the value. The same applies to value. However, in the above mentioned reflective interactions, the parties are not equal in rights. Value forms the real basis of reflectiveness. It is the source of the real growth; it emits the real not reflected light. That point is principal both for theory and practice of the regulation of money circulation and credit and financial relations.

Reflectiveness also occurs in relation to price, supply and demand. That is expressed in the fact that prices depend on supply and demand while supply and demand depend on prices. If the economy is well balanced and stable, then the reflectiveness of the relationship between prices, supply and demand does not become apparent. Its components are divided into relatively independent ties isolated in space and separated in time. Demand is the first to react, then follows the response of prices and supply, or vice versa. But if a considerable imbalance appears, and emission mechanisms are not adequately connected to the movement of real value, then prices and supply begin to reinforce each other and the inflationary spiral begins. What can serve as a stabilizing anchor in this case? Undoubtedly, it is money. It embodies price and it represents market demand. That is why, if money is issued in accordance with the increase in real value, then stability is not broken and vice versa.

However, the modern mechanism of the emission of world money which is now represented, first of all, by the US dollar, is not directly connected to the creation of real value. It is rather related to demand for money, which represents both real and fictitious value. That is why ***there exists a mechanism of accumulation of «excessive» money in the economy.*** The modern system of money circulation, emission and accumulation is organized in such a way that excessive money emission does not immediately lead to a corresponding growth of consumer prices. In the industrialized countries, the households' additional incomes do not «splash out» to the consumer market, because the basic consumer needs are satisfied.

And there are other «reservoirs» that are the first to absorb the resulting «excess». It is the financial market, realty prices, and monopolistic goods. So the money «excess» in the economy does not raise consumer prices, but increases capitalization, realty prices, and credit volumes (because against more expensive realty and securities one can receive greater credits etc). Filling up those «reservoirs» postpones the appearance of the disproportions and leads to their accumulation. The inevitable consequence becomes reaching a point where crisis begins, and consequently take place the changes bringing the price structure into accordance with the real value-based proportions.

The above mechanism helps understand how it may happen, that prices, for example, oil prices may increase several times without any considerable change in production costs and then considerably decline. In the first case, the reflective interaction between price and supply begins to act supported by inadequate to the increase in real value mechanisms of money emission. In the second case the price proportions are brought back to the real value-based relationships.

The mechanism of emission of the dollar as the world currency fails to maintain long-term stability, but it makes it possible to solve the problems of the US economy at the expense of other countries. Such a situation reflects another fundamental disproportion of the modern economic world and the inevitability of the correction of that mechanism.

The current crisis phenomena in the economy and in the financial sphere demonstrates the inability of the dominant theoretical concepts to answer the new demands of life. The

¹The notion of «reflectiveness» in a somewhat different interpretation is given much attention by G. Soros in his analysis of the functioning of financial markets [9].

unpredictability of the very financial crises, price changes (for example, changes in oil prices), the inability to find ways to solve the global problems that mankind is facing (for example, that of bridging the gap between the levels of development and the rich and poor countries) and many other unsolved problems all are graphic evidences of the existing gap between theory and practice.

Knowledge becomes increasingly network-based, lacking a single principle, subordination, consistency, a single criterion etc. Contradicting opinions may easily «get along» with each other and co-exist, while the researchers feel no inconvenience from their inconsistency, they do not even notice it. Theory evolves superficially, developing its functional approaches, but at the same time forgetting about issues of essentiality and manifestation forms, in particular, those concerning the integrity of the financial and economic systems.

But the modern economy cannot develop solely on the basis of self-regulation. And it requires rigorous solution of the complex issues of economic regulation. For example, in conducting monetary policy, money emission, inflation targeting etc. one cannot obtain positive results without rigorous approaches and calculations involving the use of complex economic and mathematical models. One can plough and sow even holding to the concept that the Sun rotates around the Earth. But with such ideas it is impossible to launch a satellite. The same applies to economy. Stability of golden money can be maintained on self-regulation basis, but stability of token and ideal money can be maintained only based on a rigorous approach to the regulation of money circulation. This suggests that the outcome from the current architectonic financial and economic crisis involves a considerable renewal of theoretical concepts and practical tools.

Such a requirement also follows from the appearance of principally new economic regularities related to the formation of the «new economy» and the network information society. Thus the utility of network goods, unlike that of ordinary ones, may increase with their number. For example, the more mobile phones, the more connections may be established so the greater is the phone's utility. That is, with the increase in the number of mobile phones their utility increases too. Correspondingly grows the demand for them. That is why the demand curve of network goods looks quite differently from that of ordinary goods. The more is network participants number, the bigger is the demand [10, p. 166].

Also quite different is the situation with the costs of the production of the network goods. While ordinary goods are governed by the law of diminishing returns, the profitability of network goods grows during a quite long period as a result of considerable decrease in costs. «For example, during the formation of the modern technological structure in 1960–1985, the cost of a calculating operation reduced 10000 times. During this order's intensive development in 1974–1992, the value of a unit of the useful effect of computer facilities decreases 20 times, which was followed by the expansion of demand for it and corresponding increase in supply» [1, p. 34].

In such a situation, supply and demand curves grow by different trajectories, crossing each other in a certain point. But it is even more correct to say that supply and demand curves cease to adequately reflect the real situation and become just a short-term characteristic of the market of one or another item. A paradoxical situation appears: «if a good increases in value as its amount grows while its price decreases as its worth for the consumer grows, then we arrive at the following conclusion: under the conditions of the new economy, the greatest worth corresponds to the good that is provided free [10, p. 166].

If we now build the aggregate demand curve combining the curves of demand for ordinary and network goods with opposing slopes, then the resulting curve will not be a usual aggregate demand curve. The same applies to supply. That is the usual theoretical models with whose help it was possible to understand and explain pricing, no longer apply. A different macroeconomics appears based on different laws as compared to the

macroeconomics of ordinary goods. In this new macroeconomics, the curves of supply and demand become subordinate to other and wider regularities, and various kind of synergic effects appear with non-linear relationships and no causal links.

On what principles should one conduct monetary policy under such conditions? What reference points should be used? Because the main reference points that were used formerly are lost. We are gradually approaching a point where our usual ways of thinking, elaborating theoretical concepts and practical measures and political instruments will become hardly adequate to the new economic realities.

This will be followed by financial instability, and search for ways to overcome the crisis and new regulation techniques. Unfortunately, such cause of things is inevitable. But if we timely realize the problem and start corresponding scientific research to learn the new regularities and find ways to adapt to the new realities, then the losses from such transformations will be lower.

The key point to bridge the gap between theory and practice is returning, on the new basis, to understanding value as an independent reality different from its particular manifestations in the form of money, prices etc. This will make it possible to couple the real process of value creation with its representatives on the financial markets. As methodological foundations to comprehend the principally new phenomena and find ways to overcome the crisis and create a new financial and economic architectonics may serve the socio-temporal theory of value [2, p. 87–133], the representative theory of money [2, p. 135–151] and the reflective theory of price. Those three basic concepts allow explaining both past economic realities and the new processes which are in many aspects unusual.

The socio-temporal theory of value considers social time and space as the mutually penetrating characteristics of the single economic reality. It integrates the methodological approaches of the labour theory of value and marginalism and interprets value as spatially localized socially necessary time of the reproduction of those goods whose *utility exceeds marginal utility*. It differs from the labour theory in that it couples value not with labour inputs, but directly with the time of reproduction of a good, which, in the process of historical development, progressively less characterizes labour inputs, separates from them and acquires an independent form of existence. The theory considers marginalism as an individual case of finding the foundation of subjective choice of a good, when this choice is not yet burdened by the need to lose an already possessed alternative good. In everyday life, it corresponds to the situation when one chooses from the possible goods before looking at the price list. The socio-temporal theory of value also couples free, necessary and surplus time in a single reality developing over time and changing the forms of its unity, which allows to better understand and assess the sense of both their past and future mutual conversions.

In a broader sense, *value may be defined as the foundation of the choice of a good, whose marginal utility is equal to the utility of free time that is to be sacrificed converting it into socially necessary time materialized and spatially localized in goods, and then, in its movement as a special form of unity between economic space and time, separated from material goods and labour inputs and turned, in the form of money, into goods reproduction time equivalent.*

The representative theory of money is based on the socio-temporal theory of value being its natural continuation and form of development. It interprets money as a representative of value equivalent in the process of exchange. As a representative may serve real good, or token, or ideal money.

The theories of money too develop in correspondence with the real development of the concept of value in exchange. That is why the representative theory allows considering other existing in history concepts of money as historically conditioned attempts to express the essence of money through their most important and urgent, for the corresponding time, functional forms.

The reflective theory of price reflects the unity of value and money, as well as their mutual glare and penetration. In price, value, by means of money, perceives itself

and returns to itself being measured and represented by a certain amount of money. In this way, value removes its own transcendental and appears as a quite usual and practical thing. And this fact plays a very misleading role in the human history. On the one hand, it makes people cherish the illusion that price determination is the direct determination of value, and analysis of the money flows allows to fully reflect its movement, and, on the other hand, it created preconditions for practical disregard of the decoupling of the movement of value *represented* on the financial markets from its real value based foundation.

The correspondence between the value represented on the market and real value is the basis for confidence. If it is infringed, appears a confidence crisis with all ensuing economic consequences.

From the above one can conclude that *overcoming the current financial and economic crisis will be in the long run associated with establishing, on a renewed theoretical basis including the socio-temporal theory of value, the representative theory of money and the reflective theory of price and with regard to the laws of architectonics (those of equilibrium, averaging and structuring of the value aggregates in accordance with the proportions of golden section) adequate ties between the financial markets, the multiplication of money, credit and capitals with the real process of value growth. It will also be associated with the emergence of regional currencies each assuming part of the global functions, with a tendency to consequent integration; with the restriction of the international standards; with the globalization of the system of the financial markets regulation; and with due regard for the changing contents of the macroeconomic dependences in the economic policy under the development of the information network society.*

References

1. Glaziev S. On Practical Validity of Quantity Theory of Money, or How Much the Dogmatism of Monetary Authorities Costs (in Russian) / S. Glaziev. – Voprosy ekonomiki. – 2008. – № 7.
2. Grytsenko A.. Development of the forms of exchange, value and money (in Russian) / A. Grytsenko. – Kyiv: Osnova, 2005. – 192 p.
3. Ershov M.. The 2008 Crisis: «A Moment of Truth» for the Global Economy and New Opportunities for Russia (in Russian) – Voprosy ekonomiki / M. Ershov. – 2008. – № 12.
4. Institutional Architectonics and Dynamics of Economic Transformations (in Russian) / Edited by Dr. A. Grytsenko. – Kharkiv: Fort, 2008. – 928 p.
5. Kryuchkova I. Structural Factors of Ukraine's Economic Development (in Ukrainian) / I. Kryuchkova. – Kyiv.: Naukova dumka, 2004.
6. Dictionary of Loanwords (in Ukrainian) / L. Pustovit et al. – Kyiv: Dovira, 2000.
7. Dictionary of Loanwords (in Ukrainian) / Edited by Corresponding Member of URSR Academy of Sciences. – Kyiv: Main editotial board of Ukrainian Soviet Encyclopedia, 1974.
8. Smirnov A. Credit Bubble and Percolation of Financial Markets (in Russian) – Voprosy ekonomiki / A. Smirnov. – 2008. – № 10.
9. Soros G. The New Paradigm for Financial Markets (in Russian translated from English by Cristof Wagner) / G. Soros. – Moscow: Mann, Ivanov and Fenrber, 2008. – 192 p.
10. Strelets A. Network Economy (in Russian) / A. Strelets. – Moscow: Eksmo, 2006.
11. An Encyclopaedic Dictionary of Philosophy (in Russian) / Editors-in-Chief: L. Ilichev, P. Fedoseev, S. Kovalev, V. Panov. – Moscow: Sovetskaya entsiklopedia, 1983.
12. O. Eszterle. The strategy of «golden mean» // <http://www.n-t.org/tp/mr/szs.htm>

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.341.1(477)

В.М. ГРИНЬОВА,

*доктор економічних наук, професор
Харківського національного
економічного університету*

О.М. КОЛОДІЗЄВ,

*кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного
економічного університету*

КОРИГУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Узагальнено теоретичні підходи до окремих питань фінансового забезпечення інноваційної діяльності всіх економічних суб'єктів і формування новітнього розуміння та трактування сутності основних складових цього процесу на основі авторського бачення.

Обобщены теоретические подходы к отдельным вопросам финансового обеспечения инновационной деятельности всех экономических субъектов и формирования новейшего понимания и трактовки сущности основных составляющих этого процесса на основе авторского видения.

The aim of this paper is to outline some approaches to particular aspects of financial provision of innovative activities done by all the economic entities. The authors give their vision of modern understanding and interpreting of the sense of principal components that are integral in this process.

інноваційна політика, фінансове забезпечення, векторна конвергенція

Усвідомлення позитивної ролі інновацій на мікро- та макроекономічному рівнях економіки, виходячи зі світових прикладів економічного зростання держав на основі широкого впровадження інновацій та активізації інноваційних процесів, дає підставу стверджувати про необхідність вибору ефективних напрямів інноваційного розвитку та формування економічно обґрунтованої інноваційної політики в Україні. Аналіз розвитку економік країн свідчить про те, що в світовому просторі виявляються тенденції й закономірності, які все більше обумовлюються здатністю до опанування новими технологіями в широкому розумінні.

В умовах подолання негативних наслідків світової фінансової кризи суттєво ускладнюються процеси інвестування в економіку України, насамперед через обмеження доступу до зовнішніх запозичень, уповільнення кредитної активності та зниження довіри до банківської системи, значного звуження державного бюджету. За цих умов фінансове забезпечення управління інноваційним розвитком національної економіки має досягатися за рахунок використання як існуючих, так і альтернативних джерел його фінансування.

Створення нової інноваційної економіки й забезпечення на цій основі сталого економічного зростання та зміни формату соціальної економічної політики потребує адекватної політики змін, що неможливе без відповідного її науково-теоретичного забезпечення. Вирішення проблеми модернізації економіки є

неможливим без формування ефективної системи управління фінансовим забезпеченням її інноваційного розвитку. Це потребує суттєвої зміни бачення принципальних підходів як для забезпечення формування адекватних умов, так і функціонування системи його фінансового забезпечення. Тому актуальність теми цього наукового дослідження не викликає сумніву і дозволяє отримати певні відповіді на існуючі проблемні питання.

Теоретичні засади дослідження впливу інноваційних процесів на економічне зростання та рекомендації щодо формування ефективної системи його фінансового забезпечення містяться в роботах відомих науковців: С. Глазьева, М. Кондратьєва, Г. Менша, Д. Норта, Б. Санто, М. Туган-Барановського, Р. Фатхутдінова, К. Фрімена, Ю. Яковця та ін.

Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні проблем цього напрямку є: І. Алексєєв, О. Барановський, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Корнеєв, М. Крупка, О. Лапко, І. Лютий, С. Онишко, В. Опарін, А. Чухно, С. Юрій, які в своїх працях надали відповіді на велику кількість означених питань. Проте особливою актуальністю набувають питання побудови комплексної системи фінансового забезпечення на основі вибору ефективних методів регулювання, пошуку оптимальних варіантів джерел фінансування та визначення пріоритетних напрямів державної фінансової підтримки в структурі інноваційного розвитку.

Велика кількість питань, пов'язаних з фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку, потребує ґрунтовних знань теорії і практичних навичок у галузі обґрунтування фінансової стратегії, вибору ефективних форм і джерел фінансування, а також розробки і реалізації цілеспрямованих інвестиційних програм розвитку економіки країни. Для вирішення цих нагальних проблем необхідно узгальнити теоретичні підходи до окремих питань фінансового забезпечення інноваційної діяльності усіх економічних суб'єктів та формування новітнього розуміння і трактування сутності основних складових цього процесу на основі авторського бачення.

Досягнення окресленої мети досягається шляхом вирішення таких завдань: удосконалення системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку і його фінансового механізму; врахування певних властивостей складових фінансового механізму та їх адаптація в існуючій системі фінансових відносин; інтеграція основних напрямів розвитку фінансового забезпечення інноваційної діяльності як на макроекономічному рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання; формування оптимального алгоритму управлінських рішень щодо реалізації функцій фінансового забезпечення інноваційного розвитку.

Складність проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку передбачила появу багатьох концепцій, які концентрують увагу на різних аспектах її вирішення. Врахування положень цих концепцій та їхньої специфіки визначає необхідність коригування основних напрямків інноваційної політики України на основі загальної теорії інноваційних процесів, яка відповідає закономірностям і тенденціям їх розвитку.

Одним з найефективніших стимулів активізації інноваційного розвитку економіки стають питання, пов'язані з формуванням і подальшим вдосконаленням системи його фінансового забезпечення на основі пошуку і диференціації джерел фінансування, створення ефективних форм фінансового забезпечення з урахуванням конкретних умов конкретного етапу інноваційної діяльності.

Сучасна наука все більш підтверджує статус головної компоненти інноваційної діяльності, яка здатна забезпечити її ефективність в умовах адаптації підприємств до постійних змін зовнішнього середовища. Світовий досвід і практика пропонує достатньо широкий спектр економічних інструментів, за допомогою яких можливо здійснювати управління інноваційним розвитком як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремого підприємства. Однак необхідно певною мірою врахувати той факт, що функціонування одних і тих са-

мих інструментів в окремих економічних умовах здійснюється по-різному. Тому головним завданням інноваційного менеджменту на макроекономічному рівні є вибір та використання найбільш оптимальних у конкретних економічних умовах інструментів управління інноваційними процесами з тим, щоб забезпечити раціональне використання наявних ресурсів суспільства.

Кожна країна з урахуванням певної стадії конкурентного розвитку (стадії конкурентного середовища) використовує всі основні джерела розвитку. Загальна конкурентоспроможність та ефективність її економіки визначаються конкретною структурою джерел у певний період. Але пріоритет повинен бути надано не розвитку країни на основі факторів виробництва та інвестицій, а розвитку на основі активізації інноваційної діяльності.

Як вважає переважна більшість науковців, інновації впливають на динаміку економічного зростання. З одного боку, вони відкривають нові можливості для розширення економіки, а з іншого – забезпечують неможливість продовження подібного розширення в загальноприйнятних напрямках. І врешті-решт інновації формують умови для руйнації економічної рівноваги, вносять збурення і розширюють невизначеність в економічній динаміці. Так, згідно з висловлюванням Й. Шумпетера, «...інновація супроводжується творчим руйнуванням економічної системи, обумовлюючи її перехід з одного стану рівноваги в інший» [9].

Згідно зі статистичними даними, при збільшенні протягом 2000–2007 рр. обсягу фінансування з державного бюджету технологічних інновацій майже у 19 разів (з 7,7 млн до 144,8 млн грн), щорічного обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у 3,4 раза (з 1978,4 млн до 6700,7 млн грн) зменшилася частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції з 6,8 до 6,7%, частка підприємств, які провадили інноваційну діяльність, у 1,27 раза (з 18 до 14,2%) та кількість освоєних такими підприємствами інноваційних видів продукції в 6 разів (з 15 323 до 2526).

Рівень ресурсного забезпечення основних складових фінансової системи інноваційного розвитку України можна оцінити на основі аналітичних даних, наведених у табл. 1 та табл. 2.

Таблиця 1

Динаміка розподілу обсягів фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансуванн (у фактичних цінах, млн грн), 1995–2007 рр.

Структура коштів за джерелами	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всього:	652,0	2046,3	2432,5	2611,7	3597,4	4251,7	5160,4	5164,4	6149,2
<i>У т. ч. за рахунок:</i>									
Держбюджету	244,9	614,5	751,6	733,3	1070,7	1449,5	1711,2	2017,4	2815,4
Власних коштів	14,6	61,3	210,4	146,7	228,5	275,9	338,5	462,7	521,1
Вітчизняних	233,4	785,8	789,5	933,6	1321,5	1475,0	1680,1	1563,3	1725,8
Іноземних держав	101,9	477,1	555,3	683,1	875,1	908,6	1258,0	1000,9	978,7
Інших джерел	57,2	107,6	125,7	115,0	101,6	142,7	172,6	120,1	63,1

Так, згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 134 країн зайняла у 2009 р. у сфері розвитку початкової освіти 37-ме місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45-те, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52-ге, за оснащеністю сучасними технологіями – 65-те, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114-те місце, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, перетворення України в державу, яка експортує сировинні ресурси з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній та національній безпеці.

Таблиця 2

**Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості
(у фактичних цінах), 2000–2007 рр.**

Структура коштів за джерелами	2000	2004	2005	2006	2007
Всього:	2046,3	4251,7	5160,4	5164,4	6149,2
<i>У т. ч. за рахунок:</i>					
Держбюджету	614,5	1449,5	1711,2	2017,4	2815,4
Власних коштів	61,3	275,9	338,5	462,7	521,1
Вітчизняних	785,8	1475,0	1680,1	1563,3	1725,8
Іноземних держав	477,1	908,6	1258,0	1000,9	978,7
Інших джерел	107,6	142,7	172,6	120,1	63,1

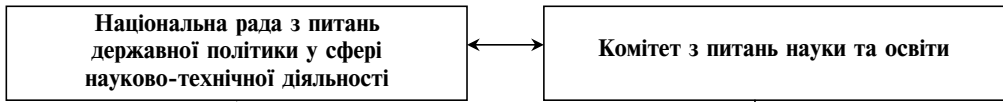
Результати аналізу економічного зростання країн-лідерів рейтингів конкурентоспроможності свідчать про необхідність формування та забезпечення розвитку національної інноваційної системи як «...безальтернативного шляху реалізації системної та послідовної державної політики, спрямованої на активізацію інноваційних процесів, забезпечення технологічного розвитку та оновлення національної економіки» [11].

Незважаючи на деякі успіхи в стабілізації макроекономічних показників протягом останніх двох років, не вдається домогтися відчутних результатів у створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників. Не створено сприятливого інвестиційного клімату в країні, інноваційна сфера і досі не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Це свідчить про те, що такий результат пов'язаний з обмеженими можливостями держави в спрямуванні фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки і недостатнім державним стимулюванням інноваційної діяльності. Так, за даними Держінвестицій «...2007 р. було забезпечено реалізацію трьох бюджетних програм на суму понад 900 млн грн. Підтримку отримали загалом 40 проектів, у тому числі чотири із семи поданих інноваційних проектів». Вкрай важливим залишається необхідність вирішення завдання створення системи доведення наукових розробок до світового рівня, формування гнучкого механізму поєднання інтересів розробників і впроваджувальних структур, у тому числі через механізми державно-приватного партнерства.

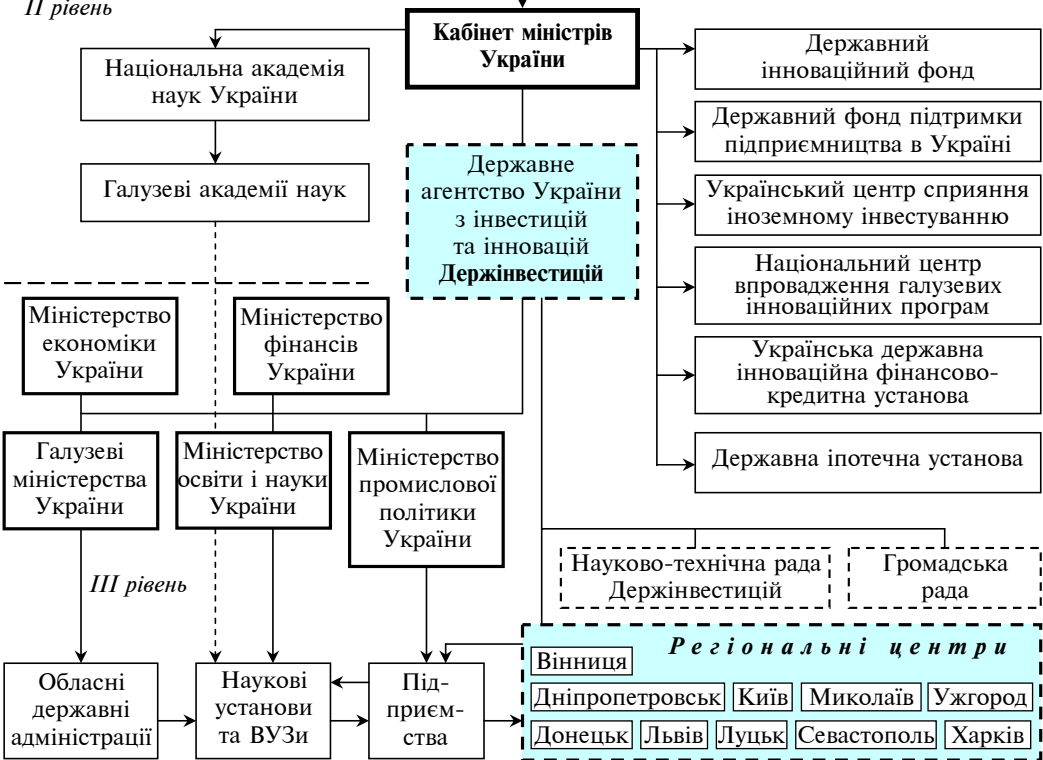
На сьогодні в Україні так і не завершилися процеси перерозподілу власності, має місце недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності, розвиток ринку інноваційної продукції стримується вкрай недостатньо ефективною інноваційною інфраструктурою, нерозвинутістю системи захисту інтелектуальної власності, надмірним фіскальним тиском, існуючою неефективною інституційною структурою економіки. На реалізацію вирішення завдання розбудови інноваційної інфраструктури були спрямовані спільні зусилля влади країни та Держінвестицій щодо створення у 2007 р. національної мережі з 11 регіональних центрів інноваційного розвитку, діяльність яких охоплює всю територію України. Структуру національної системи державного регулювання інноваційної діяльності наведено на рис. 1.

Концепція фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки повинна містити пріоритетні цілі і завдання забезпечення розвитку, шляхи та методи їх досягнення, які адекватно відображають роль фінансів у функціонуванні економіки. На нашу думку, стає доцільним стверджувати, що сучасне економічне становище і характер тенденцій розвитку національної економіки можна дослідити на основі запропонованої *концепції інноваційного розвитку економіки на засадах векторної конвергенції*, яка загалом відображає сутність цих процесів. Вихідним положенням концепції *векторної конвергенції* можна вва-

I рівень



II рівень



III рівень

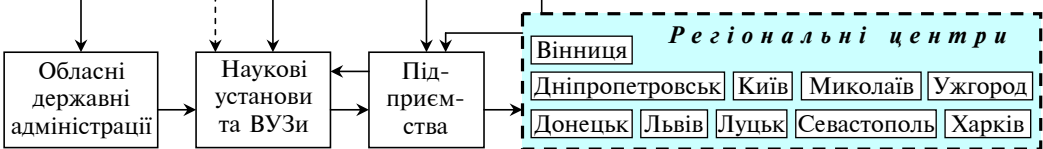


Рис. 1. Принципова схема національної системи державного регулювання інноваційної діяльності в Україні

жати положення, згідно з яким національну економіку можна розглядати з позиції системного інтегратора комплексу соціально-економічних процесів у часі і просторі з прогнозованими параметрами. Умови функціонування економіки України на етапі подолання наслідків світової фінансової кризи потребують наявності чітких орієнтирів щодо реалізації конкретних завдань забезпечення стабільності і передбачуваності її розвитку.

Вирішення поставлених завдань передбачає конкретизацію змісту *концепції векторної конвергенції* на основі коригування засад системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку, спрямованої на створення умов стабільного і поступального розвитку, функціонування інноваційної системи національної економіки та задоволення її потреб у необхідних ресурсах, а також формування передумов інтеграції економіки України у європейський економічний простір.

Разом з традиційним розумінням сутності, значення і ролі інновацій у системі фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки в роботі пропонується розглядати як один з ключових положень наголошеної *концеп-*

ції *векторної конвергенції* – перманентним розвитком інноваційної системи національної економіки, як відкритої динамічної системи в умовах посилення впливу на неї глобалізаційних процесів світової економіки. Після розширення Європейського Союзу в 2004 р. нові країни-члени стали межувати з Україною, що надає відповідний імпульс у інтеграційних намаганнях нашої країни. Євроінтеграційний курс України на сьогодні є основним вектором політичної, економічної, соціальної інтеграції.

Традиційне розуміння продуктивної значущості інновацій та притаманних їм специфічних властивостей, таких як «ефект масштабу», «мультиплікаційні ефекти», «ефект синергії», залишається тією базовою основою, яка не викликає сумніву і підтримується майже усіма науковцями. Визнання системного характеру інноваційного розвитку економіки передбачає необхідність врахування нових підходів науковців у процесі дослідження цієї проблематики через уточнення ієрархії елементів інноваційної системи в загальній структурі.

У цьому контексті загальнометодологічне розуміння фінансового забезпечення набуває більш високого значення для досягнення стратегічних завдань інноваційного розвитку і потребує розгляду його як ефективного заходу активізації та стимулювання соціально-економічних процесів. Саме *концепцію векторної конвергенції* інноваційного розвитку економіки можна вважати основою розробки нової фінансової політики, яка забезпечить необхідні умови для вирішення завдань економічної євроінтеграції.

В основу нового концептуального бачення пропонується покласти систему взаємодії трьох ключових факторів, які формують вимоги до існування ефективного фінансового забезпечення комплексу соціально-економічних процесів у часі і просторі з прогнозованими параметрами в структурі інноваційного розвитку. Вихідні параметри фінансового забезпечення інноваційного розвитку повинні бути узгодженими з принципами повноти забезпечення економічного зростання, відповідності певному рівню продуктивності забезпечення розвитку з урахуванням загальних вимог економічної доцільності, а також принципом відповідності вимогам критеріїв конвергенції на шляху просування до членства України у складі ЄС. Останній принцип підтверджує визначеність орієнтирів – вектору розвитку – країни на європейську інтеграцію.

Поняття *«конвергенції»* передбачає зближення економік різних країн, подолання відмінностей між ними. При цьому розрізняють поняття *реальної* і *номінальної* конвергенції. Під номінальною конвергенцією слід розуміти зближення номінальних характеристик економічного розвитку цих країн, у першу чергу відсоткових ставок і темпів інфляції, а також зближення таких номінальних змінних, як ціни, виробничі витрати та валютні курси. Реальна конвергенція характеризує зниження різниці в таких реальних змінних, як продуктивність праці, доходи та рівень життя [6].

Економічна складова цих критеріїв включає в себе: макроекономічну стабільність; здійснення адміністративної реформи та структурних реформ; наявність ринкових інститутів; лібералізацію торговельного режиму; відповідне правове забезпечення ринкових перетворень; поліпшення умов конкуренції; створення середовища, сприятливого для підприємницької діяльності; створення сприятливого інвестиційного клімату [8].

Забезпечення економічного зростання інноваційного типу в умовах функціонування сучасної національної економіки «...потребує узгодженого вирішення завдань формування технологічної, інституціональної та організаційної структур, здатних об'єднати всі необхідні компоненти у загальний процес зростання нового технологічного укладу, створити передумови для модернізації та підвищення ефективності всієї вітчизняної економіки, у тому числі промислового виробництва» [3]. Основною метою інноваційного розвитку промислового сектора

економіки залишається забезпечення модернізації та структурної перебудови виробничого потенціалу, ефективного освоєння науково-технічних розробок.

До базисних сфер (підсистем) національної економіки, які створюють фундамент інноваційного процесу можна віднести такі: підсистема генерації знань (включає в себе науку і її сегменти в інших секторах економіки); підсистема поширення і застосування знань (етапи дослідження і розробки, виробництво товарів і послуг); підсистема комерціалізації нововведень (охоплює ринок науково-технічної продукції, ринкові інститути); підсистема професійної підготовки кадрів; підсистема інноваційної інфраструктури: фінансове забезпечення, управління і регулювання (правова база, державна макроекономічна й інноваційна політика, корпоративне управління, ринкові механізми).

Концепція розвитку національної інноваційної системи – це як «...сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій і визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу» [11].

Фінансове забезпечення інноваційного розвитку на засадах *векторної конвергенції* має власний понятійний апарат, до якого можна віднести такі поняття, як: «фінансове забезпечення», «механізм», «інтеграція інноваційної системи національної економіки», «вектор розвитку», «криза», «загроза», «ризик». *Основними принципами* у межах цієї концепції є: органічна єдність науки, освіти і практики; збалансованість співвідношення фундаментальних і прикладних наукових досліджень; комплексність підходу до вирішення наукових проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності; плановість і економічна доцільність та ефективність наукових досліджень і впровадження їх результатів; задоволення потреб інноваційного розвитку економіки у фінансових ресурсах; визначення фінансових можливостей стабільного інноваційного розвитку економіки; моніторинг внутрішніх та зовнішніх загроз фінансового забезпечення розвитку; оперативність і гнучкість реагування на попередження виникнення загроз з використанням наявних можливостей; своєчасність та ефективність інформаційного забезпечення на базі використання новітніх технологій і програмних продуктів; перманентність розробки заходів щодо підтримки адекватного рівня фінансового забезпечення інноваційного розвитку на усіх рівнях економіки.

Фактор обмеженості інвестиційних ресурсів для забезпечення програм інноваційного розвитку економіки обумовлює необхідність опанування високотехнологічними виробництвами на основі програмно-цілевих методів управління ними. Вирішення цього завдання потребує реалізації державної підтримки на основі впровадження програм залучення приватного, а також особливо іноземного капіталу, цільових інноваційних програм, що в комплексі дозволить забезпечити умови для виходу на світові ринки.

Оцінюючи перспективи інноваційного розвитку в Україні, необхідно виходити з позицій інноваційного підходу ідеології побудови системи соціально-економічного розвитку в умовах інтеграційних зрушень, а також реалізації інноваційного підходу до побудови в країні системи управління всіма сферами діяльності. Перспективи інноваційного розвитку економіки України в умовах сьогодення необхідно розглядати на основі розгляду інновацій у поєднанні з комплексом економічних процесів у тривимірному просторі з позицій: самого інноваційного розвитку України; інноваційного розвитку підприємництва і бізнесу; оптимізації усіх структурних складових розвитку.

Дослідження розвитку інноваційної системи країни тільки на основі механізму виникнення та впровадження інновацій можна вважати недостатнім і неповним без урахування характеру та властивостей ринку і підприємництва. Згідно з теорією Коуза, зародження і впровадження інновацій необхідно роз-

глядати у складі тандему цієї категорії з відповідно сформованими вертикально інтегрованими структурами економіки, які надають можливості для виникнення та подальшої активізації інноваційного процесу. У структурі інноваційного процесу, як певної системи, можна виділити три принципових складових: *блок продукування* (виробництва) інновацій, представлений прикладною наукою; *блок споживання* інновацій – конкретною сукупністю товаровиробників та *інфраструктурний блок*, відповідальний за надання послуг консалтингу, венчурного кредитування тощо.

Технологічна різноукладність вітчизняної економіки, наявність різних техно-економічних секторів, ринкових і галузевих сегментів являють собою особливості перехідної змішаної економіки в технологічному і структурному вимірах. Наслідки застосування «доганяючої» моделі значною мірою і зумовили *змішаний характер техно-економічної моделі національної економіки* з секторами різної конкурентоспроможності: по-перше, низьку конкурентоспроможність галузей і технологій масового використання, по-друге, значний потенціал перспективних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень у ряді виробництв і, потретє, значні експортні можливості у традиційно-індустріальних і сировинно-транзитних галузях [7].

Пояснити нерівномірності інноваційної активності суб'єктів економіки можна особливостями функціонування механізмів ринкової економіки. Загальновідомо, що в основі механізму інноваційної діяльності лежить саме прибуток. Але дуже важливим для розуміння цього факту залишається також розуміння взаємозалежності взаємовідносин між нерівномірністю інноваційної діяльності та довгостроковими тенденціями зміни загально-економічної кон'юнктури. Так країни, у яких поширення інновацій відбувається динамічно й у великих масштабах, розвиваються більш швидкими темпами, ніж ті країни, у яких подібні процеси розпочинаються пізніше і мають характеристики повільного просування.

Дуже актуальними в умовах сучасної світової фінансової кризи залишаються запропоновані авторами інноваційної теорії підходи до подолання її руйнівних наслідків. Найбільш надійним засобом, з погляду цієї концепції, залишається масове здійснення базисних інновацій. Але існує і певна їх диференціація з точки зору вибору конкретного механізму поведінки та засобу досягнення:

- пасивне очікування «природного» завершення депресії (Г. Менш);
- штучне стимулювання інновацій (Х. Фрімен);
- здійснення інституційних змін.

Використання подібних механізмів може відбуватися, на думку А. Кляйнкнехта, з метою «...не тільки прискорення виходу з кризи, але й недопущення поглиблення кризи для того, щоб забезпечити економіці можливість самій використовувати стимулюючу роль депресії для активізації інноваційної діяльності».

Сучасний стан економічного розвитку України характеризується низьким рівнем розвитку ринку інновацій і науки. Тому при виборі макроінноваційної стратегії необхідно керуватися завданням підвищення їх рівня, що насамперед забезпечує економічне зростання держави на новій технологічній основі. Безпосереднє втручання держави повинне мати форму надання державних замовлень, у проведенні досліджень і виробництві продукції згідно з пріоритетними напрямками науки і техніки (*стратегія фундаментального та кінцевого фінансування*). На думку науковців, система державних замовлень дозволить активізувати великий сегмент ринку інновацій, безпосередньо ту його частину, яка пов'язана із задоволенням перспективних потреб щодо підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому, а також забезпечення макроінноваційної безпеки.

Більшість індустріально розвинутих країн пов'язує свої надії з довгостроковим стійким економічним зростанням і переходом до інноваційного шляху

розвитку. Підвищення інноваційної чутливості підприємств, економіки в цілому – одне з основних завдань сучасної індустріально розвинутої держави. Кожна країна це завдання може вирішувати з урахуванням конкретних умов, традицій, особливостей і вимог національної економіки та наявності усіх видів ресурсів.

Вивчення досвіду економічної діяльності розвинутих країн світу свідчить, що «...розробка високих технологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції (товарів і послуг), вихід з нею на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції в цій сфері стали для більшості розвинутих країн Західної Європи, США, Японії, Південно-Східної Азії найважливішою стратегічною моделлю економічного зростання та соціальної стабільності» [8].

Узагальнення такого ефективного досвіду дозволяє визначити авторське бачення принципової структури основних *напрямків інноваційної політики* України з урахуванням особливостей сучасного етапу розвитку, і надати її у вигляді схеми на рис. 2.



Рис. 2. Схема основних напрямків інноваційної політики України

Усвідомлення позитивної ролі інновацій на мікро- та макроекономічному рівнях виходячи зі світових прикладів економічного зростання держав світу на основі широкого впровадження інновацій та активізації інноваційних процесів свідчить про необхідність вибору оптимальних напрямів інноваційного розвитку, формування економічно обґрунтованої інноваційної політики та розвитку інноваційного підприємництва в Україні. Інноваційних шлях розвитку завжди розглядався і розглядається як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки держави на шляху розвитку інноваційної національної системи.

Прогрес у технологіях переробки інформації, системах телекомунікацій і фінансових технологіях також впливає на формування єдиного світового ринку товарів, капіталу і праці. Інноваційний тип розвитку економіки на сьогодні

характеризується перенесенням акценту на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності.

Загальні тенденції й дані світового господарського розвитку разом з реальною оцінкою рівня науково-технологічної та інноваційної діяльності свідчать про загрозу небезпеки залишитися осторонь глобальних процесів перебудови. Реалізація конкурентних переваг України у світовому господарстві можливе тільки за рахунок впровадження пріоритетів розвитку науки, технологій, освіти та інтелектуального і соціального захисту людини як носія знань, потенційного впровадження інновацій.

Головною стратегічною метою державної інноваційної політики України є підвищення технологічного рівня і конкурентоспроможності виробництва, забезпечення виходу інноваційної продукції на внутрішній і зовнішній ринки, заміщення імпоротної продукції на внутрішньому ринку і перехід на цій основі промислового виробництва в стадію стійкого економічного зростання.

Список використаної літератури

1. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / В.О. Василенко, В.Г. Шматько; за ред. В.О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
2. Глазьев С.В. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.В. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
3. Гриньов А.В. Організація та управління науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками на підприємстві: монографія / А.В. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2004. – 188 с.
4. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / за ред. д-ра екон. наук Ю.М. Бажала. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. – 320 с.
5. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
6. Міжнародні фінанси: підручник / за ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь. – 2003. – 782 с.
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С.В. Онишко. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
8. Стратегія інноваційного розвитку економіки та соціальної сфери України: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції вчених, студентів і практиків / гол. ред. С.В. Смерічевська. – Донецьк: Комп'ютер, 2008. – 357 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
10. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. – М.: 1988. – 335 с.
11. КОНЦЕПЦІЯ розвитку національної інноваційної системи // <http://zakon.rada.gov.ua>

Надійшло до редакції 3.03.2010.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблеми інноваційної діяльності в Україні та обґрунтовано стратегічні пріоритети державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності і технологічного оновлення національної економіки.

В статье исследованы проблемы инновационной деятельности в Украине и обоснованы стратегические приоритеты государственной политики относительно повышения конкурентоспособности и технологического обновления национальной экономики.

The article studies the issues of innovative activities in Ukraine and gives reasons for strategic priorities of the government policy towards rising competitiveness and technological advancement of national economy.

інноваційна діяльність, державна політика, конкурентоспроможність, технологічне оновлення

Європейський вибір України і, відповідно, необхідність її інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовили необхідність формування інноваційної моделі розвитку, в якій роль головного джерела довготривалого економічного зростання відіграють наукові надбання та їхнє технологічне застосування, яке дасть можливість, передусім, підвищити конкурентоспроможність економіки, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі за стабільних і високих темпів економічного зростання. Водночас інноваційна модель розвитку має розглядатися як інструмент формування засад інформаційного суспільства в Україні [1].

У вирішенні завдань виходу країни з кризи, забезпечення динамічно стійкого розвитку економіки першочергова роль належить інноваціям, інноваційній діяльності, спроможним забезпечити безперервне оновлення технічної та технологічної бази виробництва, освоєння та випуск нової конкурентоспроможної продукції, ефективне проникнення на світові ринки товарів та послуг. Це потребує реформування всіх сфер суспільного життя, та, перш за все, економіки [2].

Як і вітчизняні, так і зарубіжні вчені, приділяють значну увагу проблемам впливу інноваційних структур на розвиток економіки [3] та активізації інноваційної діяльності в окремих галузях та підприємствах [4, 6], інноваційно-інвестиційній політиці [4–5], а також розробці науково-методичних основ аналізу інноваційної діяльності та оцінки її ефективності [6]. У наукових працях досліджуються різноманітні підходи до управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності [4].

Узагальнення світового досвіду в сфері управління інноваційними процесами та визначення їх структурних елементів, придатних для використання в національній економіці, стає необхідним сьогодні для України. Разом із тим, на відміну від розвинутих країн, які до 85–90% приросту ВВП забезпечують через виробництво та експорт наукомісткої продукції, Україна, посідаючи за кількістю науковців одне з перших місць у світі, поки що розвивається без суттєвого

використання результатів наукових досліджень. Частка вітчизняної наукоміської продукції становить близько 0,1% на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3,0 трлн дол. США. Україна представлена на цьому ринку переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості.

Метою статті є дослідження проблем інноваційної діяльності в Україні та обґрунтування стратегічних пріоритетів державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності та технологічного оновлення національної економіки.

Сьогодні економічне змагання за лідерство на світових ринках пов'язується виключно з інноваціями. Більшість індустріально розвинутих країн будує свою стратегію довгострокового зростання, насамперед, на основі переходу на інноваційний шлях розвитку.

У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка [1].

Незважаючи на зростання за останні 12 років обсягу виконаних науково-технічних розробок у фактичних цінах (з 1111,7 млн грн у 1996 р. до 8538,9 млн грн у 2008 р.), їх питома вага у ВВП неухильно знижується (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [7]

Рік	Всього, у фактичних цінах	Фундаментальні дослідження	Прикладні дослідження	Розробки	Науково-технічні послуги	Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП
	млн грн					%
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,38
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,36
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,22
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,20
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,14
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,13
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,13
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	1,00
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90

Протягом останнього десятиріччя майже скоротилася кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки (у 1998 р. їх кількість дорівнювала 1518, у 2008 р. – 1378). Недостатнє фінансування науки викликало відтік висококваліфікованих спеціалістів: чисельність науковців, зайнятих науково-технічною діяльністю, з 1990 р. скоротилася більш, ніж втричі (з 313079 осіб у 1990 р. до 94138 осіб у 2008 р.).

Нестабільна робота та неспроможність швидкої адаптації наукових організацій негативно впливає на інноваційну активність промислових підприємств, які знаходяться також у несприятливих для інноваційної діяльності умовах. Питома вага підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, спрямовану на підвищення технічного рівня виробництва та освоєння продукції в 2008 р.,

складала 13% проти 18% в 2000 р. (табл. 2). Проти 2000 р. на 5% зменшилася питома вага підприємств, що впроваджували інновації, тобто збільшується частка підприємств, що не займаються інноваційною діяльністю.

Таблиця 2

Інноваційна активність в Україні [7]

Рік	Питома вага підприємств, що		Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками				
	займалися інноваціями	упроваджували інновації		Дослідження і розробки	Придбання нових технологій	Підготовка виробництва для впровадження інновацій	Придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій	Інші витрати
2000	18,0	14,8	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	14,3	1979,4	171,4	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	14,6	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	11,5	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	10,0	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	8,2	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	10,0	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	11,5	10850,9	986,5	328,4	–	7471,1	2064,9
2008	13,0	10,8	11994,2	1243,6	421,8	–	7664,8	2664,0

Беручи до уваги інноваційні процеси в національній економіці у 2008 р. необхідно зазначити, що наявні показники щодо інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, звичайно, не відображають у цілому інноваційних процесів, проте навіть вони є показовими для характеристики стану інноваційної активності, яка знижується в кількісному обсязі, має обмежений географічний простір, а її інтенсивність вказує на розвиток виробництва із малою часткою доданої вартості (видобування та обробка сировини).

Так, інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1118 підприємств або 11,2% промислових підприємств (у 2005 р. – 1193 підприємств або 11,9%).

Основними напрямками інноваційної активності за видами економічної діяльності були: виробництво коксу та продуктів нафтопереробки – третина підприємств займалися інноваційною діяльністю; машинобудування і хімічна та нафтохімічна промисловість – п'ята частина; металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 12,9%; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 9,4%; целюлозно-паперове виробництво, видавнича діяльність – 7,7%; легка промисловість – 7,3%; оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів – 5,6%; добувна промисловість – 4,8%; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 3,6%. Разом із тим, у розвинутих країнах найбільш інноваційно-активними є такі галузі, як: авіакосмічна, електроніка та виробництво комп'ютерної техніки, фармацевтична галузь [1].

Інноваційна активність регіонів також була досить не однорідною: частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю в них, становила від 32,6 до 3,1%. При цьому більша за середню (11,2%) частка інноваційних підприємств була у м. Києві, Харківській, Одеській, Чернівецькій, Івано-Франківській та Вінницькій областях, найменша активність інноваційної діяльності спостерігалася у Рівненській, Сумській та Хмельницькій областях.

Кожне четверте інноваційно активне підприємство витратило кошти на дослідження і розробки, які є одним із необхідних напрямів інноваційної діяльності, обсяг яких становив 1243,6 млн грн у 2008 р. проти 612,3 млн грн у 2005 р.

Лише кожне одинадцяте інноваційно активне підприємство придбало нові технології (нові знання та досягнення), витрати на які становили 421,8 млн грн (у 2005 р. 243,4 млн грн). Кількість закуплених таких технологій становила 697 одиниць, із яких майже кожна друга придбана за межами України.

Наявна структура витрат за напрямками інноваційної діяльності показує, що підприємствами, основним чином, здійснюється діяльність, пов'язана з придбанням основних фондів, виробничою підготовкою та просуванням інноваційної продукції на ринок. Таким чином, більша увага привертається використанню вже існуючих інновацій, менша – створенню нових.

Як і у попередні роки, основним джерелом фінансування витрат на інновації були власні кошти підприємств, частка яких у загальному обсязі фінансування становила 60,6%, проти 87,7% у 2005 р.

Питома вага коштів державного бюджету становила 2,8% обсягу інноваційних витрат, що на 2,3 відсоткових пунктів більше, ніж у 2005 р. Також свої кошти на здійснення нововведень вкладали на підприємствах України іноземні інвестори (1115,4 млн грн).

За видами економічної діяльності найбільше нових технологічних процесів використано у машинобудуванні, у хімічній та нафтохімічній промисловості, у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів.

У 2008 р. обсяг реалізованої інноваційної продукції становив 5,9% загального обсягу промислової продукції (у 2007 р. – 6,7%). Майже на кожному другому підприємстві, що реалізовувало інноваційну продукцію, її частка у загальному обсязі промислової продукції становила до 10%, майже на кожному четвертому – 10–25%, на кожному сьомому – 25–50%, на кожному п'ятнадцятому – 50–70%, на кожному дев'ятому – понад 70%.

Загалом можна відзначити, що зростання ринкового потенціалу інноваційного розвитку у 2005–2008 рр. відбувалося в основному за рахунок екстенсивних факторів, а саме: зростання масштабів виробництва і реалізації інноваційної продукції при відсутності помітних позитивних змін як у збільшенні частки інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, так і у підвищенні її прогресивності.

Світовий досвід показує, що наявність ринкових відносин – ще не достатня умова швидкого економічного розвитку. В Україні досі не створено технологічні, інституціональні та соціальні передумови для розвитку за інноваційним типом. У країні потрібно створити сприятливий інноваційний клімат, що дозволить включити інноваційну сферу в ринкові відносини. Сьогодні цю умову ще не виконано.

Вихід з кризової ситуації в інноваційній сфері української економіки повинен забезпечуватися через вирішення таких завдань:

- створення передумов для швидкого та ефективного впровадження технічних новинок в усіх сферах діяльності;
 - забезпечення структурно-технологічної перебудови як на рівні окремих підприємств, так і економіки в цілому;
 - збереження і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку;
 - створення необхідних умов для збереження кадрового потенціалу науково-інноваційної сфери, недопущення еміграції висококваліфікованих наукових кадрів;
 - визначення пріоритетних напрямків розвитку досліджень та розробок і забезпечення їх державного фінансування;
-

– застосування нових форм організації інноваційної діяльності, таких як технопарки, технополіси, «інкубатори»;

– заміна існуючої науково-технічної структури мобільними асоціаціями у вигляді малих інноваційних фірм, консалтингових компаній, тимчасових творчих колективів та інших гнучких форм діяльності;

– визначення і реалізація раціональних форм інтеграції науки та освіти, підготовки наукових кадрів і компетентних менеджерів для інноваційної діяльності;

– формування сучасного ринку інформаційної індустрії.

У цьому контексті необхідно підкреслити необхідність державного регулювання інноваційних процесів, що викликано, насамперед, їх зростаючим значенням для економіки і суспільства в цілому. Разом із тим, незавершеність трансформаційних процесів ставить під сумнів можливість стабілізації високих темпів зростання на основі принципів посттрансформаційного розвитку. Це потребує детального осмислення логіки трансформування. Зарубіжний досвід та існуюча практика показують, що під впливом інноваційних процесів змінюється структура економіки. За рахунок зростання ефективності використання ресурсів частина їх вивільнюється і перерозподіляється до інших сфер діяльності. Наприклад, падає частка зайнятих у сільському господарстві – різко зростає частка зайнятих у секторі послуг. До того ж інновації виступають безпосередньою причиною виникнення одних виробництв і галузей, а також поступового відмирання і зникнення інших. Інновації змінюють і економічну організацію суспільства. З'являються нові елементи у спектрі основних господарських структур (наприклад, венчурні фірми), трансформуються зміст їх взаємозв'язків. Відбуваються зрушення у структурі та реалізації різноманітних форм власності. Розвиваються технології управління. Вертикальні впливи дедалі більшою мірою доповнюються горизонтальними зв'язками. Відповідно змінюється і зміст власне державного регулювання економіки, що відбувається за рахунок істотного впливу інституціональних механізмів [8].

Стратегічною метою розвитку інноваційної діяльності та формування інноваційної економіки в нашій країні на найближчу перспективу повинен стати комплексний розвиток вітчизняних виробництв та регіонів до рівня їх конкурентоспроможності в світі.

Головна мета державної політики у напрямі забезпечення конкурентоспроможності, на відміну від традиційної промислової політики, повинна полягати у створенні сприятливих рамкових умов та інтенсифікації зусиль у тих сферах, де існують провали вільного ринку. По-перше, це ефективна макроекономічна політика, спрямована на зменшення рівня інфляції і збільшення свободи економічних агентів через зниження ставок податків, а також антимонопольна політика. По-друге, це заходи, що ведуть до більш високої конкурентоспроможності, і їх роль полягає в підтримці та оновленні національних інституцій (законодавство, система суспільних і приватних інституцій, що забезпечують економічне і соціальне життя, прозорість дій уряду тощо). По-третє, це структурна політика із активізацією високотехнологічних виробництв разом із діями уряду в напрямку посилення всієї економіки (розвиток інфраструктури, захист навколишнього середовища, освіта, наукові дослідження та розробки) [1].

Аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців [1, 2, 8, 10] свідчать, що сьогодні стратегічними пріоритетами державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності та технологічного оновлення національної економіки є:

1. Забезпечення макроекономічної стабільності.
 2. Підвищення ефективності державного управління (колективних державних послуг).
 3. Розвиток людського капіталу та покращання якісного складу трудових ресурсів.
-

4. Розвиток підприємництва.

5. Розвиток фінансових ринків.

6. Підвищення технологічного рівня виробництва (у тому числі, розвиток нових форм взаємодії підприємств – зі створенням численних інноваційних та еко-інноваційних кластерів; розвиток експортного потенціалу та імпортозаміщення, запровадження європейських принципів державного ринкового нагляду за додержанням вимог щодо безпеки продукції та послуг).

7. Підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів.

8. Підвищення продуктивності аграрного сектору економіки, забезпечення стабільного функціонування ринків продовольства та продовольчої безпеки держави.

9. Розвиток інфраструктури (нарощування транзитного потенціалу держави, модернізація та оновлення основних фондів і рухомого складу авіаційного, автомобільного, залізничного, морського та річкового транспорту, поширення інформаційно-комунікаційних технологій).

10. Стабілізація і поліпшення екологічного стану території України з метою переходу до сталого (екологічно збалансованого) розвитку, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування.

Усі ці пріоритети можуть бути забезпечені шляхом створення національної інноваційної системи як нової ефективної структури управління науково-технічною сферою країни. Побудова принципово нової національної інноваційної системи, адаптованої до вимог ринкової економіки, буде стимулювати зростання конкурентоспроможності продукції українських підприємств, створить умови для подолання слабкого місця вітчизняної прикладної науки – відсутності зв'язку між освітою, наукою і виробництвом, а також стане каталізатором інноваційної активності, особливо в сфері наукомісткого підприємництва [12].

Основним напрямками формування національної інноваційної системи повинні бути:

- створення сприятливого економічного і правового середовища (сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату);
- формування інноваційної інфраструктури;
- вдосконалення механізмів державного сприяння комерціалізації результатів наукових досліджень та експериментальних розробок.

Основними елементами при цьому будуть:

- генерація знань;
- освіта і професійна підготовка;
- виробництво продукції та послуг;
- інноваційна інфраструктура, включаючи фінансове та інформаційне забезпечення.

Усі ці елементи повинні об'єднуватися через чітку та послідовну державну інноваційну політику.

Проведене дослідження та аналіз сучасних тенденцій розвитку економіки провідних країн світу свідчить, що створення інноваційної економіки є стратегічним напрямом розвитку нашої країни у XXI ст. На жаль, вітчизняна практика підтримки інноваційної діяльності є недостатньо ефективною. Отже, вдосконалення державної інноваційної політики повинно відбуватися у напрямі збагачення їх інструментарію.

Список використаної літератури

1. <http://h.ua/rubric/2/1/>
2. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>

3. Семиноженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики / В. Семиноженко // Экономика Украины. – 2004. – № 1. – С. 16–21.
4. Данько М. Проблеми прогнозування інноваційно-технологічного розвитку економіки / М. Данько // Економіка України – 2000. – № 5. – С. 35–40.
5. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України / Б. Патон // Вісник НАН України. – 2001. – № 2. – С. 11–16.
6. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності у нестабільному ринковому середовищі: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.03 / С.М. Ілляшенко. – Суми, 2000. – 412 с.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності / Ю. Каракай. // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 14–21.
9. http://iee.org.ua/files/alushta/13-matyushenko-perspektyvy_stv.pdf
10. Геєць В. Інноваційні перспективи України: монографія / В. Геєць, В. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
11. Матюшенко І.Ю. Перспективи створення національної інноваційної системи в Україні / І.Ю. Матюшенко // http://iee.org.ua/files/alushta/13-matyushenko-perspektyvy_stv.pdf

Надійшло до редакції 3.03.2010.

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСА

Роль науки у подоланні глобальної структурної кризи надзвичайно велика. Розробка теоретико-методологічної бази демпфування економічних циклів, прогнозування точок зростання новітніх галузей і виробництв, подолання кризових та інших негативних для суспільства явищ, вироблення практичних рекомендацій з використання інноваційних технологій і матеріалів – це ті непрості завдання, які вирішує сучасна економічна наука. Сучасна методологія науки має набір інваріантів, які можуть успішно використовуватися в різних її галузях. Для розробки стратегії інноваційного розвитку економіки необхідно основну увагу зосередити на інноваційній діяльності та на її ключових факторах, зокрема на розробці і використанні нанотехнологій.

Роль науки в преодолении глобального структурного кризиса чрезвычайно велика. Разработка теоретико-методологической базы демпфирования экономических циклов, прогнозирование точек роста новейших отраслей и производств, преодоление кризисных и других негативных для общества явлений, выработка практических рекомендаций по использованию инновационных технологий и материалов – это те непростые задачи, которые решает современная экономическая наука. Современная методология науки имеет набор инвариантов, которые могут успешно использоваться в различных ее отраслях. Для разработки стратегии инновационного развития экономики необходимо основное внимание сосредоточить на инновационной деятельности и на ее ключевых факторах, в частности на разработке и использовании нанотехнологий.

The role of science in the prevention of a global structural crisis is great. Working out of theoretical and methodological foundation of economic cycle moderating, for casting of new branches and production growth, overcoming of crisis and negative phenomena, elaboration of practical recommendations on using innovative technologies and materials – are not easy tasks modern economic science solves. Modern science methodology has a set of instruments that can be used in its different branches successfully. To work out a strategy innovative economic development it is necessary to pay much attention to innovative activity, it's key factors, elaborating and using of nanotechnologies in particular.

економічні цикли, прогнозування, інновації, методологія

Кризис, поразивший экономику стран мира, на первых порах позиционировавшийся как финансовый, показал свой системный, структурный характер. Его негативное воздействие в соответствии с кондратьевской методологией усиливается в связи с нахождением мировой экономики в зоне ее перехода к следующей повышательной полуволне кондратьевского цикла.

Масштабы современного экономического кризиса весьма значительны. В разгар кризиса рыночная капитализация российских компаний составила примерно одну четвертую часть от предыдущего докризисного периода, задолженность крупных компаний и организаций превысила 500 млрд дол. США, серьезные проблемы, связанные в основном со спадом производства, возник-

ли в промышленности, особенно в ряде ее отраслей, таких как строительство, машиностроение и автомобилестроение, металлургия и др. Имеются данные, согласно которым доля безработных в трудоспособном возрасте в стране приближается к десяти процентам. Производительность труда в промышленности, которая во многом соответствует положению в инновационной сфере деятельности в настоящее время составляет примерно одну четвертую от соответствующего показателя ведущих экономически развитых стран.

Механизм возникновения и развития кризисных явлений до сих пор остается недостаточно ясной проблемой. В ее основе, с одной точки зрения, лежат финансовые сбои и диспропорции, с другой точки зрения, процессы производственного характера, с третьей – кризисы имеют социальный подтекст. Этот список можно было бы продолжить. На наш взгляд, развитие кризисных явлений в спектре среднесрочных периодов времени имеет комплексный характер, включающий возникновение кризисных явлений во многих элементах социально-экономической системы; их последующее диффундирование, переплетение и образование кризисных узлов. В дальнейшем эти узлы, например, сконцентрированные в финансовой и производственной составляющих экономической системы, переплетаясь и вступая во взаимодействие, образуют «кризисные каверны», т. е. такие состояния экономики, в которых отсутствует точка возврата к позитивному тренду развития в пределах старой структуры хозяйствования. Графическая аппроксимация этих явлений соответствует резонансу отрицательных амплитуд циклических колебаний. Отсюда следует, что для совершенствования механизма демпфирования (смягчения) необходимо точечными интенсивными действиями управленческих структур предотвращать возможность слияния подобных узлов в критические области, локализуя их в месте первоначального появления.

Можно ли было смягчить последствия современного экономического кризиса? По-видимому, да. Для этого необходимо было вовремя включить механизм демпфирования циклических колебаний. Суть этого механизма в постоянном мониторинге экономической среды, диагностировании кризисных явлений, накоплении положительных эффектов в фазе развития с целью использования их в неблагоприятный период фазы спада. По нашему мнению, цикличность является фундаментальным инвариантом процесса развития, атрибутом поэтапно познаваемой сущности и не подлежащей до конца познанию сути явлений. В этом отношении представляется неверной любая теория развития, исключающая явления цикличности. Например, трудно согласиться с теорией большого взрыва, включающей условия сингулярности и не имеющей циклической составляющей развития вселенной.

При преодолении кризисных явлений в экономике ключевая роль принадлежит инновациям в их расширительной трактовке. При этом имеются в виду инновационные отношения в управлении и организации производства, инновации в технологической и продуктовой сферах. При этом следует отметить, что в отдельных рыночных нишах технологическая роль инноваций может быть незначительной. На наш взгляд, этот парадокс обусловлен экономической сущностью рыночных ниш, т. е. тех относительно небольших рыночных сегментов, конкуренция в которых из-за причин уникальности навыков работников, технологий, сырья или ресурсного обеспечения невозможна или в значительной мере затруднена. Примерами таких рыночных ниш является производство фарфора на основе уникальных каолиновых глин, изготовление особых видов стали, уникальное чернение и чеканка металла, роспись шкатулок и пр. Очевидно, настал момент более пристального изучения экономики рыночных ниш, или «нишевой экономики». В этой экономике обычно не работают классические экономические закономерности и законы. Например, при повышении спроса предложение не может быть увеличено существенным образом. Более того, по-

пытка введения в традиционные производства инновационной составляющей может привести к негативному эффекту.

При описании методологических подходов к управлению развитием социально-экономических систем следует обратить внимание на некоторые нетрадиционные взгляды, которые имеются в науке. В этом случае имеются в виду общие закономерности, характерные для развития социально-экономических систем, которые могут быть описаны с позиций различных научных школ с использованием всего спектра присущих им методов. Не настаивая на необходимости полного отождествления законов сферы естествознания и наук, описывающих закономерности экономики и управления, отметим некоторое совпадение или, скорее, сходство в возможном описании тех или иных, казалось бы, абсолютно различных явлений.

Например, аналогом силы трения могут служить трансакционные издержки в управлении экономикой, так как они всегда «направлены» в сторону противодействия быстрому развитию рыночной инфраструктуры и при значительных количественных параметрах этих издержек могут свести на нет возможные выгоды от каких-либо договоров в рыночном сегменте.

Принцип неопределенности Гейзенберга из физики стараниями зарубежных и отечественных ученых в трансформированном виде был введен в научный оборот математической экономикой и в настоящее время имеются попытки использовать его в теории развития неравновесных систем. Отсюда ясно, что логика познания одинакова для всех наук и что фундаментальные законы должны быть инвариантны, просты и универсальны. В последние годы происходят коренные изменения в науке, она радикально трансформируется: с одной стороны, стирается грань между наукой детерминистической и наукой, занимающейся случайностями, с другой – встречаются удивительные аналоги и даже совпадения в науке о живых и неживых объектах.

В этом контексте уместно вспомнить нетривиальные идеи и концепции, которые, на наш взгляд, выходят за пределы классической экономической теории и одновременно значительно расширяют горизонт познания общественных наук. Это распространение И.Р. Пригожиным термодинамического принципа энтропии на сферу общественных явлений; теория ноосферы В.И. Вернадского; методология дифференцированных оптимумов А.В. Чаянова; разработка Л.В. Канторовичем принципов оптимизации; теория компромиссного анализа рыночной экономики его ученика В.А. Кардаша; теория развития социально-экономических систем Л.И. Абалкина; теория генетических ядер развития новых отраслей В.И. Маевского; социогенетика А.И. Субетто; цивилизационный подход к развитию Ю.В. Яковца; пространственная экономика А.Г. Гранберга; технико-экономические уклады С.Ю. Глазьева; долгосрочный комплексный прогноз Б.Н. Кузика и А.И. Агеева.

Первая Премия памяти А. Нобеля по экономике была присуждена Яну Тинбергену вместе с Рогнаром Фришем в 1969 г. за развитие и применение динамических моделей к анализу экономических процессов.

Для исследования и преодоления глобальных социально-экономических проблем, таких как гонка вооружений, дефицит продовольственных, сырьевых и энергетических ресурсов, сохранение природной среды обитания, устранение разрыва в уровне благосостояния между богатыми и бедными странами мира, особенно обострившихся во второй половине XX в., в 1975 г. Римским клубом Я. Тинбергену было поручено разработать концепцию соответствующего развития мировой социально-экономической системы.

Работы Я. Тинбергена, освещающие эти проблемы, положили начало разработке нового подхода к трансформации мировой экономической системы, который ныне определяется как глобалистика. В частности он обосновал концепцию нового экономического порядка, допускающего, в отличие от нацио-

нального, так называемый «функциональный суверенитет», т. е. возможность построения над- и межгосударственных образований при сохранении юрисдикции государств в пределах собственного экономического пространства.

Успешное построение Европейского сообщества, интеграция России и Белоруси, формирование нового общего экономического пространства России, Белоруси и Казахстана подтвердили правильность выводов и предложений, сделанных Я. Тинбергеном более тридцати лет назад.

Еще одна концепция, предложенная Я. Тинбергеном, касалась «общего наследия человечества». Неизвестно, был ли Я. Тинберген знаком с работами В.И. Вернадского, но эта концепция, согласно которой все природные ресурсы должны принадлежать человечеству в целом, созвучна идеям российского ученого.

Представляется, что из идей В.И. Вернадского и Я. Тинбергена вытекает необходимость экономической компенсации странам, воспроизводящим экологически чистые ресурсы жизнеобеспечения человека со стороны всех остальных потребителей этих ресурсов. Назрела необходимость объединения, например, под эгидой ООН усилий стран – мировых доноров экологически чистых ресурсов: России, США, Канады, Бразилии и др. с целью разработки проведения глубинного экологического прогноза и совместного постоянного мониторинга в этой области, а также разработки глобальных программ, финансируемых мировым сообществом в целом (преимущественно за счет стран – потребителей экологически чистых ресурсов) и направленных на сохранение этих ресурсов в длительной перспективе.

Однако некоторые проблемы глобального характера не только перешли из XX в. в XXI, но и в значительной мере обострились. Это, прежде всего, названная выше экологическая проблема; проблема противостояния «Юг–Север», которая иначе трактуется как проблема «золотого миллиарда»; проблема устойчивого и стабильного роста в условиях ограниченного количества энергетических и сырьевых ресурсов; а также проблема формирования новой интерактивной экономики.

И, наконец, это проблемы непосредственно XXI в., связанные с необходимостью ограничения роста населения планеты до численности не превышающей 14 млрд человек с целью сохранения биосферы Земли как воспроизводящейся, самотождественной системы, а также появление новых, ранее неизвестных человечеству болезней.

В этом далеко не полном перечне отражается стремление экономической мысли к завоеванию все более широких областей и разнообразных сторон человеческой деятельности. Данная тенденция вполне совпадает с аналогичной, например, в той же физике, которая за относительно короткий промежуток времени прошла путь от основ механики до теории относительности и физики элементарных частиц, вторгаясь при этом в ранее не свойственные ей области: биофизику, молекулярную физику, химическую физику, астрофизику. Возможно, на горизонте познания вслед за глобальной экономикой появится и некий вариант космической экономики. Предметом ее исследований могут стать, например, издержки, связанные с защитой Земли от возмущающих влияний внеземного происхождения, затраты освоения человеком Луны, планет Солнечной системы, выхода за пределы этой системы, изучение космического пространства в целом, а также возможные предпочтения от реализации данного процесса.

Высказанная нами гипотеза об универсальности и инвариантности форм проявления некоторых фундаментальных законов, возможно, наиболее четко проявится в ближайшее время в связи с формированием экономики нового интерактивного типа. Думается, что можно найти различные инварианты, являющиеся основой общенаучной методологии, которые могут достаточно хорошо аппроксимировать отдельные положения теории стратегического управления в

условиях глобализации и которым может быть в перспективе посвящено целое исследование.

Для того чтобы оценить оптимальную глубину прогноза развития систем управления социально-экономическими системами, приведем некоторые общие соображения. Геологическое время началось с момента возникновения Земли в рамках Солнечной системы около 4,5 млрд лет назад. Представители вида *homo sapiens* появились примерно 250 тыс. лет назад. Научные данные о структурированном человеческом обществе с элементами институтов управления датируются IV тыс. до н. э.

Первые научные школы управления появились на рубеже XIX–XX вв. Отсюда понятно, что с позиций исторического подхода наука управления весьма молода. Отдаленные границы прогноза, которые выходят за грань реалий, могут включать в себя около 3–4 млрд лет, то есть определяться временем окончания цикла развития Солнечной системы. Более близкие границы прогноза, которыми достаточно часто оперируют астрофизики и геофизики, — это около 500 млн лет. Но такой прогноз нереален в практике исследования развития социально-экономических систем, так же, как и прогноз на ближайшее тысячелетие (данное положение не относится к геологическим, астрономическим и другим аналогичным прогнозам, вероятность реализации которых достаточно велика для столь больших промежутков времени). То же можно сказать и о многих других предположениях, например, о циклических тысячелетних температурных волнах, влияющих на климат Земли, о 100–200-летних циклах столкновения Земли с малыми космическими объектами, о тысячелетних гипотетических циклах возможного столкновения с более крупными телами, а также о других глобальных условиях неравновесного характера, т. е. о рисках космогенного, экологического и техногенного характера. Впрочем, некоторые из них можно учитывать при оценке вариантов развития научно-технического прогресса, объединяя усилия экономически развитых стран для предотвращения этих угроз глобального масштаба в отдаленной перспективе. В итоге можно сделать вывод, что глубина прогноза развития социально-экономических систем может достигать 1,5–2 периода длинной волны Кондратьева (около ста лет). Причем точность глубокого прогноза достаточно велика для ближайшего периода длинной волны, что составляет 50–60 лет. Это обусловлено существованием методологии, опирающейся на «генетическую» теорию и теорию эволюции социально-экономических систем, большой вклад в развитие которой внесли российские ученые. Данная методология по имеющимся научным открытиям, изобретениям, пионерным техническим решениям и технологиям позволяет определять наиболее вероятные направления развития научно-технического прогресса в их увязке с трансформацией социально-экономической системы в целом, с наличием и возможностью демпфирования циклических колебаний.

Для основной массы рыночных сегментов именно инновации являются главным стимулом успешного преодоления кризисных явлений.

Это обусловлено следующими обстоятельствами.

Во-первых, инновации являются основным фактором зарождения и последующего становления следующего (шестого) технико-экономического уклада.

Во-вторых, последовательное распространение улучшающих и пионерных инноваций во всех отраслях хозяйственной деятельности приведет к вытеснению и подавлению сегментов архаичных реликтовых укладов и неэффективных в нынешних условиях технологий и производств.

В-третьих, только сконцентрированная инновационная политика государства может способствовать преодолению технологической отсталости страны.

Для реализации этих обстоятельств в их позитивном аспекте, с нашей точки зрения, необходимо в контексте стратегии инновационного развития эко-

номики Российской Федерации предусмотреть и реализовать следующие положения:

Внимательно изучить и в части или в целом принять предложения Института экономических стратегий и Международного института Питирима Сорокина-Николая Кондратьева по созданию стратегий и законодательной базы инновационного прорыва. По нашему мнению, в этом аспекте следует предусмотреть возможность реального стимулирования со стороны государства авторов изобретений и открытий. Например, в ряде случаев, по результатам соответствующей экспертизы, проводить оформление патентных документов, уплату налогов, платежей, сборов, регистрацию и др. формы патентной работы за счет фондов поддержки инноваций, которые могли бы аккумулироваться на местах в торгово-промышленных палатах регионов.

Создавать реальные и значимые преференции конкретным участникам инновационного процесса как юридическим, так и физическим лицам.

В вузах в государственные стандарты как можно большего количества специальности ввести дисциплины инновационной направленности.

В бюджетах разных уровней предусматривать статьи, направленные на поддержку инновационной деятельности в ее разных формах. В частности организовать ежегодное обучение и совместные семинары для менеджеров высшего и среднего звена предприятий различных масштабов деятельности и форм собственности. Эти мероприятия проводить силами ведущих специалистов, ученых и представителей федеральных и региональных органов власти, отвечающих за научно-техническую политику. В программе обучения обязательным пунктом должны входить прогнозы и перспективы развития ядер роста отраслей и производств, информация о новейших технологиях и других инновациях в сферах производства, экономики и управления.

В инновационной политике выделить ключевой фактор использования нанотехнологий, в том числе в компьютерной инновационной сфере. Предусмотреть проектирование новейшего класса телекоммуникационных систем на основе разработки и дальнейшего использования органических, молекулярных структур с целью замещения ими кремниевых чипов.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 336.717.8

А.Р. ДАРБИНЯН,
*доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент НАН Республики Армения,
премьер-министр Республики Армения
(1998–1999)*

Э.М. САНДОЯН,
*доктор экономических наук, профессор
министр экономики и финансов
Республики Армения (1998–1999)*

ИНСТИТУТЫ ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Розглянуто процеси формування інституціонального середовища діяльності фінансових посередників. Проаналізовано вплив фінансового посередництва на сучасну економіку на прикладі Вірменії.

Рассмотрены процессы формирования институциональной среды деятельности финансовых посредников. Проанализировано влияние финансового посредничества на современную экономику на примере Армении.

The article considers the issues of forming institutional environment for the activities of financial intermediaries. It analyses the influence of financial mediation on the present day economy by the example of Armenia.

фінансові посередники, інституціональна структура, функції фінансового посередництва

При всем разнообразии теорий финансового посредничества их можно классифицировать по трем основным подходам: классический (ранний), традиционный и современный, исходя из выделяемых ими предпосылок, функций и каналов воздействия финансового посредничества на экономику.

Важнейший вклад в формирование **классической теории** финансового посредничества внесли в середине XX в. работы известных американских экономистов Джона Г. Герли, Эдварда С. Шоу (John G. Gurley, Edward S. Shaw) и лауреата Нобелевской премии по экономике 1981 г. Джеймса Тобина (James Tobin) [1], в которых в качестве основного пред условия развития финансового посредничества рассматривается наличие на рынке полной информации. В качестве основной функции финансового посредничества рассматривается функция передачи финансовых ресурсов от институтов с профицитом средств к институтам с дефицитом. В качестве же основного канала воздействия финансового посредничества на экономику рассматривается содействие обмену товаров и услуг.

На рубеже 70–80-х гг. XX в. на базе транзакционного и информационного подходов и трансформационной концепции возникла некая обобщенная теория, получившая в работах ведущих специалистов название **традиционной теории** финансового посредничества. Традиционалисты рассматривают финансовое посредничество с транзакционной и информационной точек зрения (см. труды Джорджа Дж. Бенстона и Клиффорда В. Смита (George J. Benston and Clifford W. Smith) [2], лауреатов Нобелевской премии по экономике 2001 г. Джорджа

А. Акерлофа, Майкла А. Спенса и Джозефа Е. Стиглица (George A. Akerlof, Michael A. Spence, Joseph E. Stiglitz) [3], Хейна Е. Лилэнда и Дэвида Х. Пайла (Hayne E. Leland, David H. Pyle) [4], Тима С. Кемпбелла и Вильяма А. Крэкоу (Tim S. Campbell, William A. Krashaw) [5], а также труды Дугласа В. Даймонда (Douglas W. Diamond) [6], Джона Х. Бойда и Эдварда К. Прескотта (John H. Boyd, Edward C. Prescott) [7] и Даймонда–Дибвига (*Diamond–Dybvig model*) [8].

В целом, в рамках традиционной теории финансового посредничества был получен ответ на вопрос о причинах существования финансовых посредников (прежде всего, банков) и выявлена их экономическая роль – снижая трансакционные издержки и осуществляя мониторинг кредитных контрактов, посредники осуществляют трансформацию неликвидных активов в ликвидные обязательства. Последняя позже получила более завершённый вид «тройственной» трансформации – трансформации капитала, сроков и риска [9].

В качестве основного пред условия развития финансового посредничества традиционная теория рассматривает наличие трансакционных издержек и асимметричности информации. В качестве основной функции финансового посредничества традиционной теорией рассматривается функция сокращения трансакционных издержек и размещения ресурсов. В качестве же основного канала воздействия финансового посредничества на экономику ею рассматривается увеличение обращаемости товаров и услуг, а также финансовых средств, улучшение распределения ресурсов.

Однако дальнейшее развитие рыночной экономики в развитых странах выявило новые тенденции в функционировании их финансово-кредитных систем: а) под влиянием бурного роста рынка корпоративных долговых инструментов, особенно коммерческих бумаг, усилился процесс дисинтермедиации; б) произошло расширение активности паевых (взаимных) и пенсионных фондов, ставших лидерами финансового рынка; в) бурный рост секьюритизации активов и продажи кредитов привел к формированию вторичного рынка банковских кредитов и развитию ипотечных рынков; г) усилилось движение финансовых институтов (коммерческих и инвестиционных банков, паевых фондов) в направлении универсализации их деятельности, позволившей обеспечивать сберегателям комплекс кредитных, инвестиционных и платёжных услуг. В результате этих тенденций и под влиянием финансовых инноваций значительно возросла интеграция финансовых рынков, что не могло не наложить существенный отпечаток на деятельность финансовых посредников. Под воздействием указанных процессов в исследованиях ученых-экономистов теоретический вопрос о причинах существования посредников и их функциях в экономике сменился вопросами, которые получили уже непосредственно практическое значение – выживут ли посредники (прежде всего, банки) и какие из их функций и операций останутся востребованными рынком? В этот период наиболее популярными стали концепции (теории) обеспечения ликвидности и управления рисками, составившие **современную теорию** финансового посредничества (труды К.В. Каломириса, К.М. Кана и М.Дж. Фланнери (С.В. Calomiris, С.М. Kahn, М.Дж. Flannery) [10], Рагхурама Г. Раджана и Дугласа В. Даймонда (Raghuram G. Rajan, Douglas W. Diamond) [11] и представителей Вартоновской школы (Wharton School) при Пенсильванском университете [12]).

В рамках современной теории финансового посредничества подробно объясняется, каким образом финансовое посредничество преодолевает рыночные колебания и снижает издержки общества в сфере перевода информации и капитала (богатства) между домохозяйствами и фирмами. Множество аргументов сводится к тому, что так или иначе финансовое посредничество предоставляет фирмам и домохозяйствам возможность использования эффекта экономии масштаба, чего было бы невозможно достичь в иных случаях. В целом, совре-

менная теория выделяет две характеристики, которые формально объясняют существование финансовых посредников. Во-первых, способность финансовых посредников обеспечивать ликвидность; во-вторых, способность финансовых посредников трансформировать риски, связанные с управлением активами. В обоих случаях финансовое посредничество способствует сокращению издержек по перемещению средств между кредиторами и заемщиками, приводя к более эффективному распределению ресурсов.

В качестве основных предусловий развития финансового посредничества современная теория рассматривает их способность создавать стоимость, а также рассматривает финансовый сектор как важный фактор экономического роста. В качестве основной функции финансового посредничества современной теорией рассматриваются обеспечение трансакций в экономике, мобилизация сбережений, размещение ресурсов, диверсификация риска и корпоративный контроль. В качестве же основного канала воздействия финансового посредничества на экономику ею рассматриваются увеличение обращаемости финансовых средств, накопление капитала для инвестирования, увеличение ликвидности активов фирм, увеличение эффективности инвестиций, инновации, в том числе управленческие, улучшение распределения ресурсов, сокращение рисков.

Для более полного раскрытия сущности финансового посредничества необходимо также остановиться на важнейших его функциях.

Среди встречающихся в современной экономической литературе подходов к классификации **функций финансового посредничества** наиболее распространенным является подход, предложенный Россом Левиным (Ross Levine) [13] в 1997 г., который выделил следующие 5 функций финансовой системы:

- снижение рисков;
- информационная функция и распределение ресурсов;
- мониторинг менеджмента фирм и приведение в действие механизмов корпоративного контроля;
- мобилизация сбережений;
- содействие обмену товаров и услуг.

Основываясь на вышеотмеченной функциональной характеристике финансового посредничества и рассмотренных выше теориях, все существующие в экономической теории **подходы** можно сгруппировать по следующим четырем основным направлениям:

1. Финансовые посредники рассматриваются в качестве «владельцев информации». Легко заметить, что при таком подходе наиболее значимой считается вышеупомянутая «информационная функция», которая как бы «ведет за собой» все остальные. Действительно, ведь достоверная и полноценная информация об инвестиционных возможностях не может быть общедоступной в силу того, что такая информированность требует как минимум наличие адекватных профессиональных навыков и трансакционных возможностей. С другой стороны, если допустить, что множество экономических агентов, дублируя друг друга, могут заниматься сбором и сводом информации с целью продажи «неинформированным» агентам, то такая деятельность чревата как высокими трансакционными издержками, так и возникновением проблемы передачи и перепродажи информации. Кроме того, оторванность подобных агентов от реального финансового рынка создает риски неблагоприятности отбора и недостоверности информации. То есть не решается основная задача – преодоление асимметричности рыночной информации об инвестиционных возможностях. Именно поэтому в обществе формируется, в терминологии Бойда и Прескотта [14], так называемая «коалиция владельцев информации» в лице объединения финансовых посредников. Такая специализация доступна финансовым посредникам не только благодаря их способности минимизировать затраты на мониторинг инвестиционных проектов, но и в виду того, что, будучи непосред-

ственными профессиональными участниками рынка, они лучше всех владеют эмпирическим опытом осуществления реальных финансовых операций и работают с информацией в режиме реального времени в качестве «покупателей» и «продавцов» инструментов финансового рынка.

2. Финансовые посредники как институты сглаживания потребления. При таком подходе в качестве основной роли финансовых посредников рассматривается функция содействия обмену товаров и услуг. В связи с тем, что клиенты финансовых институтов, инвестируя в проекты, находятся в перманентном противоречии с собственной потребностью в потреблении по причине случайности и непредсказуемости возникновения потребительских желаний или «потребительских шоков», время от времени у них возникает необходимость в изъятии своих вложений, не дожидаясь истечения сроков инвестиций. Предоставляя финансовые ресурсы по требованию, посредники позволяют сглаживать потребление. Благодаря тому, что финансовые посредники при размещении активов аккумулируют диверсифицированные сбережения и инвестиционные вложения многих агентов, они могут себе позволить возвращать часть привлеченных вкладов, поддерживая свои инвестиционные активы до истечения сроков. Более того, например, клиенты банков могут, не прекращая своих депозитных договоров, воспользоваться овердрафтными и прочими кредитными продуктами под депозитарное обеспечение или благодаря своей кредитной истории и движения своих банковских счетов. Складывается ситуация, принципиально невозможная без финансовых посредников, когда, к примеру, банки, выполняя свою классическую функцию «создания новых денег», под обеспечение тех же средств, вложенных под срочный депозит, могут, с одной стороны, инвестировать в какие-либо финансовые инструменты, с другой стороны, удовлетворять потребности клиентов в потреблении. Даймонд и Дибвиг разработали модель раннего и позднего потребления, основанную на возможности финансовых посредников обеспечивать клиентам дополнительную ликвидность. Интересна также оценка Аллена и Гейла, которые указали на возможность сглаживания потребления как по времени, так и между поколениями. Например, ипотечное кредитование является инструментом финансового рынка, позволяющим сегодня приобретать имущество (право на жилье), которое без финансового посредничества могло быть недоступно вообще или на протяжении существенного временного периода. Или, наоборот, пенсионные фонды насаждают новый вид потребления путем аккумуляции и накопления средств на пенсионное страхование, что позволяет перенести часть доходов населения на будущие периоды, даже поколения. Иначе говоря, благодаря финансовым посредникам сегодняшние поколения, отказываясь от потребления, передают это право будущим поколениям.

3. Финансовые посредники в качестве институтов делегирования мониторинга за инвестициями. Такой подход корреспондируется с превалированием функции мониторинга за фирмами и приведения в действие механизмов корпоративного управления. Проблема асимметрии информации создает необходимость контроля над заемщиками или инвестиционными проектами. Учитывая, что финансовые посредники, находясь в регулятивном поле функционирования, в обязательном порядке владеют достаточным капиталом, а значит и резервами на возможные потери активов, они являются наиболее надежными субъектами, способными покрывать все риски, взятые на себя при банковском или инвестиционном посредничестве. По этой причине финансовым посредникам доверяют, перекладывая на них риски. Эффект же масштаба позволяет финансовым посредникам функционировать в качестве лучших мониторов, способных минимизировать затраты на мониторинг. Более того, мониторинг за мониторами (государственное регулирование и надзор за их деятельностью) также представляется несравненно более доступной задачей благодаря тому, что

финансовые посредники концентрируют функции первичного монитора, создавая тем самым оптимальные условия для минимизации затрат на мониторинг за монитором.

4. Финансовые посредники также идентифицируются в качестве «пулов ликвидности» или «коалиции вкладчиков», образующих «фонды» финансирования. Такой подход предполагает, что наиболее важными функциями финансовых институтов признаются функции снижения рисков и мобилизации сбережений. Функциональная необходимость финансового посредничества в качестве пулов ликвидности формируется по причине невозможности прямого взаимодействия между экономическими агентами при заключении бизнес-контрактов и осуществлении платежей из-за территориальной разобщенности, наличия разницы во времени при совершении транзакций и двухсторонних или многосторонних рисков исполнения контрактных обязательств. Именно по этой причине возникла необходимость в платежных системах, что является исключительной прерогативой институтов финансового посредничества. Ликвидность в случае неблагоприятного отбора тесно связана со степенью асимметрии информации об активах [15].

Таким образом, исходя из вышесказанного, напрашивается определение финансового посредничества в качестве механизма, направленного на мобилизацию и эффективное направление финансовых ресурсов в реальный сектор экономики, позволяющего преодолевать информационную асимметрию, снижать транзакционные издержки, обеспечивать ликвидность и управлять рисками.

Однако, на наш взгляд, данное определение не в полной мере отражает сущность финансового посредничества, его место и роль в современных условиях. Поэтому нами предлагается применение комплексного подхода к функциям системы финансового посредничества и каналам ее влияния на экономический рост, согласно которому наряду с вышеперечисленными функциями финансовой системы следует выделять также следующие:

- трансформация сбережений в финансовые продукты;
- «удлинение» денег, производство долгосрочных финансовых продуктов для финансирования реального сектора экономики;
- обеспечение неинфляционной монетизации экономики;
- перераспределение денежных потоков посредством спекулятивных операций, а также посредством производства и потребления финансовых продуктов собственно финансовыми институтами;
- создание новой экономической стоимости.

Такой подход предполагает рассматривать финансовых посредников с точки зрения институтов, создающих спрос и предложение на «финансовые продукты». С этой точки зрения финансовые институты являются не только посредниками между домашними хозяйствами и экономическими агентами (мобилизуют сбережения, способствуют размещению ресурсов, диверсифицируют риски и усиливают корпоративный контроль), но и создают и предлагают на рынке финансовые продукты (товары), которые востребованы со стороны участников рынка. Более того, сами финансовые институты выступают в роли производителей и потребителей различных финансовых продуктов. В этом смысле их принято называть также институциональными участниками финансового рынка. Благодаря тому, что в подобных случаях речь идет о «производителях» и «потребителях» этих долгосрочных финансовых продуктов, в роли которых в обоих случаях выступают институты финансового посредничества, которые наряду с минимизацией межотраслевых рисков и прочими вышеупомянутыми функциями выполняют также важнейшую функцию отвлечения значительных средств с потребительского рынка в пользу долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики, благодаря созданию «нового» спроса и предложения (пенсионное

страхование, ипотека), что служит надежным источником неинфляционной монетизации экономики и создает новые возможности для повышения эффективности проводимой в стране денежно-кредитной политики.

Предложенный нами подход подчеркивает именно самостоятельную (не посредническую) роль и место финансового посредничества в экономике. Таким образом, финансовые институты создают новую (добавочную) стоимость, следовательно, являются не только фактором, способствующим экономическому росту, но и сами генерируют расширенное экономическое воспроизводство.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. показал, насколько плачевными для глобальной экономики оказались последствия недопонимания такого значительного изменения роли и места финансовых институтов в современном мире.

Необходимо также отметить, что механизм финансового посредничества реализуется с помощью комплексной системы под названием «финансовый сектор», каждый из институтов которого занимает свое определенное и незаменимое место, и только при наличии всего комплекса этих институтов финансовое посредничество может эффективно осуществлять свою важнейшую задачу – обеспечивать эффективную абсорбцию денежных потоков и трансформацию финансовых ресурсов в инвестиционные и заемные инструменты финансирования реальной экономики.

Придерживаясь такого подхода и оценивая весь путь, пройденный странами с экономикой переходного периода в области становления финансового сектора, мы пришли к выводу, что в странах с переходной экономикой никогда не удастся создать эффективный финансовый сектор.

Причин много, но основная причина заключается в том, что финансовый сектор в этом случае рассматривается как инфраструктура для реального сектора экономики, т.е. имеет вторичное значение и, следовательно, развитие финансового посредничества произойдет по мере развития реальной экономики в результате повышения востребованности финансовых инструментов. Такой подход умаляет значение регулятивных функций государства, что, особенно в условиях переходных экономик, искажает действительную роль механизма финансового посредничества в рыночной экономике и привносит ложные представления в понимании задач по становлению совершенного финансового сектора. Если к тому же, учесть, что в отличие от многих других институтов институты финансового посредничества в условиях централизованной планово-административной социалистической системы хозяйствования полностью отсутствовали, т.к. коренным образом противоречили системе, и в нашем обществе, например, в отличие от стран Балтии и Восточной Европы, не было даже исторической памяти о формальных или неформальных отношениях финансового посредничества, где даже культура нации в широком поведенческом смысле, основанном на ценностных ориентациях и мотивационных характеристиках общества, несовместима с рыночными отношениями со встроенным механизмом финансового посредничества, то напрашивается вывод о том, что необходим более широкий подход к определению понятия, исследуемого нами предмета. В пользу такого вывода выступает также наш собственный практический опыт в области реформирования экономики Армении, доказавший, что без создания комплексной системы финансового сектора, основанной на взаимосвязанном формировании всех финансовых институтов и сопутствующих институтов, обеспечивающих полноценное функционирование институтов финансового посредничества, невозможно достичь высоких результатов ни в одном из сегментов финансового сектора. Хорошим примером может служить банковский сектор Армении, который, невзирая на колоссальные усилия, направленные на его развитие, все еще остается по количественным показателям неадекватно малым, даже по отношению к национальной экономике. Причиной тому, наряду с прочими инсти-

туциональными проблемами – недоразвитость или полное отсутствие прочих сегментов финансового сектора экономики.

Следовательно, понятие финансового посредничества следует рассматривать не только с функциональной точки зрения, но и институциональной. Иными словами, финансовый сектор предлагается рассматривать не в ракурсе институтов, осуществляющих определенные функции, а с точки зрения функционирования самих этих институтов. Такой подход предполагает иную, качественно отличающуюся от традиционных подходов, методологию раскрытия понятия финансового посредничества, включающего в себя как собственно **финансовых посредников** (банковско-депозитные, сберегательные, кредитные учреждения, инвестиционные фонды, страховые и перестраховочные компании и другие виды финансовых организаций), так и другие **формальные институты**, такие как финансово-законодательная база, институты защиты прав собственности и принуждения выполнения обязательств, т. е. в данном случае финансы рассматриваются как набор контрактов, которые оговорены юридическими правами и механизмами осуществления.

Существенным является также вопрос формирования инструментария на финансовом рынке и соответствующих каналов перетока денежных потоков и сбережений населения, которые обеспечивают инвестирование в частный сектор и, ни в коем случае, не в государственный. Речь, конечно, не идет о государственных средне- и долгосрочных долговых ценных бумагах, которые, в первую очередь, выполняют роль обеспечения рыночной ликвидности и инструмента операций на открытом рынке для операторов денежного рынка, особенно для Центральных банков при реализации денежно-кредитной политики, и диверсификации активов институтов финансового посредничества, а потом уже служат инструментом управления внутренним государственным долгом, обеспечивающим, в частности, финансирование дефицита государственного бюджета. Рейджан и Зингалес (Raghuram G. Rajan & Luigi Zingales, 1996) [16] также пришли к выводу, что инвестиции в государственный сектор оказывают скорее негативный, чем позитивный эффект на темпы экономического роста. Поэтому еще одним выводом, подтвержденным также практическим опытом, накопленным автором за годы работы в Правительстве и Центральном банке Армении, является необходимость, чем раньше, тем лучше, централизации в рамках государственного казначейства всех государственных средств (все виды доходов государственного бюджета, государственные фонды и пр.), полная приватизация институтов финансового посредничества, особенно банков, отказ от каких-либо схем прямого и / или косвенного финансирования Правительства со стороны Центрального Банка или институтов финансового посредничества. Если проследить за процессами, происходящими в Армении за годы независимости, начиная с 1991 г., то легко заметить, что среди прочих факторов, одним из наиболее значительных факторов существенного повышения эффективности экономики является успешное преодоление в Армении вышеупомянутых проблем [17]. Уже в 1998 г. эти вопросы полностью были решены. Именно тогда и начался ускоренный экономический рост и значительно сократился уровень квазифискальных потерь. Следующим этапом решения проблемы обеспечения ориентации инвестиций в сторону негосударственного сектора является формирование инструментов финансового рынка, призванных частично занять место государственных долговых ценных бумаг, таких как ипотечные облигации и высоколиквидные и низкорисковые корпоративные облигации. Такие инструменты, в случае решения проблемы конфликта интересов способны стать, с одной стороны, хорошим инструментарием для диверсификации активов экономических агентов и финансовых посредников, а с другой стороны, служа в качестве инструментов для операций на открытом рынке, в том числе для Центрального банка при реализации денежно-кредитной политики, способны

перераспределить значительный объем денежных средств от государственного сектора в пользу непосредственно частного, что обеспечит как более эффективную абсорбцию денежных излишков, так и более рациональное расширение совокупного платежеспособного спроса населения, т. к. денежные потоки через корпоративные ценные бумаги и даже ипотечные облигации, минуя Правительство, непосредственно попадают в частный сектор и «работают» на реальный сектор экономики в отличие от государственных ценных бумаг, которые направляют средства общества в источники финансирования государственного бюджета, а значит и в менее эффективный расширитель совокупного платежеспособного спроса, т. к. государственные расходы непосредственно подпитывают потребительский рынок, а частный бизнес – наоборот, значительную часть доходов направляет в элементы бизнес-активности (капитальные затраты, инвестиционные, материальные, технические и технологические), не коррелирующихся непосредственно с потреблением, и только часть расходов направляется на оплату труда персонала. Итак, пересмотр концепции состава инструментов для операций на открытом рынке в пользу негосударственных позволит значительно улучшить ситуацию на денежном рынке с точки зрения повышения потенциала рынка в области абсорбции излишков денежной массы и поддержания эффективного денежного равновесия.

Известно, что одним из важнейших свойств финансового сектора экономики является его способность трансформировать денежные потоки и сбережения в долгосрочные инвестиционные ресурсы. По удельному весу долгосрочных банковских депозитов и других финансовых инструментов можно судить о степени развитости экономики в целом и совершенства финансового сектора страны в частности. Не секрет, что количественные показатели, характеризующие финансовый сектор Армении, свидетельствуют о значительном отставании в развитии институтов финансового посредничества Армении, особенно в небанковских сегментах финансового сектора. Речь идет, в первую очередь, о малых размерах банковской системы, несовершенстве фондового и страхового рынков, отсутствии системы негосударственного пенсионного страхования, неразвитости рынка ипотечного кредитования и прочих небанковских институтов. Такое состояние финансового сектора лишает экономику «длинных денег», а значит и не реализуется одна из наиболее значительных функций финансового посредничества.

Каприо и Демирчук-Кунт (Caprio, Demirguc-Kunt, 1997) [18] доказали, что наличие долгосрочных кредитов оказывает значительное влияние на экономическое развитие благодаря увеличению доли фирм, которые по темпам роста опережают фирмы, финансируемые только за счет собственных средств.

Поэтому, на наш взгляд, при прочих равных условиях, в первую очередь, при наличии макроэкономической стабильности институциональная способность экономики привлекать извне и / или создавать внутри собственного финансового сектора «длинные деньги» является бесспорным фактором обеспечения долгосрочного устойчивого и, что также немаловажно, ускоренного в темпах экономического роста. Из этого следует, что важнейшей задачей экономической политики государства является создание высокоэффективной и системно совместимой с мировыми стандартами институциональной среды, способствующей привлечению долгосрочных инвестиций и / или формированию институтов, способных к трансформации внутренних сбережений в долгосрочные финансовые инструменты.

Например, власти могут способствовать поднятию уровня привлекательности страны для долгосрочных инвестиций путем институциональных решений, способных сокращать инвестиционные риски. В качестве таких шагов можно рассматривать развитие института залогового права. Вместе с тем практически все попытки наделяния реального сектора экономики долгосрочными ресур-

сами путем прямого государственного участия (реализация проектов долгосрочного государственного кредитования или прямого субсидирования и др.) терпели неудачи – приводили к обратному эффекту. С нашим мнением совпадает также один из выводов работы Каприо и Демиргук-Кунта (Caprio, Demirguc-Kunt, 1997) [19], которые отмечают, что увеличение доли долгосрочных кредитов за счет государственных субсидий не ускоряет, а замедляет рост производства.

Таким образом, мы считаем, что центральной задачей решения проблемы формирования совершенного финансового сектора является необходимость создания эффективной институциональной среды. Такая позиция корреспондирует с результатами ряда исследований, проведенных в последнее время целым рядом авторов. Так, например, Р.Ла Порта, Ф. Лопес-де-Силанес, А. Шлейфер, Р. Вишни (La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R.W. Vishny, 1998) [20] и др. считают, что как степень совершенства финансовых рынков, так и структурная архитектура финансовых секторов различных стран, прежде всего, зависят от сложившейся системы правовых отношений и, в первую очередь, от эффективности системы защиты прав собственников (инвесторов) [21].

Наши многолетние наблюдения над зависимостью между уровнем развития финансового посредничества и институциональной средой, сложившейся в экономике различных стран, позволяют считать, что вышеупомянутый подход не полностью раскрывает глубинные предпосылки формирования подлинно современной, рыночно ориентированной институциональной среды, способной обеспечить коренное развитие институтов финансового посредничества в переходных и развивающихся экономиках.

Одним из обобщающих индикаторов, свидетельствующих о степени институционального развития экономики, является степень развитости институтов финансового посредничества. Армения – редкая страна, где количественные показатели финансового сектора намного отстают от показателей большинства стран с низким уровнем душевого национального дохода. Здесь отсутствуют такие институты, как частные и корпоративные пенсионные фонды; хеджевые организации; ипотечные институты; различные небанковские финансовые институты, а рынок капитала и страховой бизнес находятся в зачаточном состоянии.

На наш взгляд, такое состояние можно объяснить, в первую очередь, недопониманием сущности и функций институтов финансового посредничества в современном мире, что отразилось на экономической политике государства, не уделяющего должного внимания проблемам становления финансового сектора за весь период транзита. Пример Армении в данном случае не оригинален, т. к. весь переходный и развивающийся мир, по большому счету, стал жертвой несвоевременного пересмотра теоретических основ финансового посредничества в современной экономике.

Выдвинутые нами вопросы и предложенные подходы безусловно требуют более глубоких и всесторонних исследований, но нам кажется, что они, как минимум, заслуживают внимания.

Список использованной литературы

1. Gurley J.G. Financial Aspects of Economic Development / J.G. Gurley, E.S. Shaw // American Economic Review. – Vol. 45, № 4. – P. 515–538. 1955; Financial Intermediaries and the Saving Investment Process // Journal of Finance. – Vol. 11. – P. 257–276. 1956; Money in a Theory of Finance. Washington. D.C.: Brookings Institution. 1960; Tobin J., Commercial Banks as Creator of «Money» / J. Tobin // Banking and Monetary Studies, for the Comptroller of the Currency, U.S. Treasury / Ed. by Dean Carson. Richard D. Irwin, pp. 408–419. 1963.

2. Benston G.J. A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation / G.J. Benston, C.W. Smith // *Journal of Finance*. Vol. 31, pp. 215–231. 1976.

3. Akerlof G.A. The Market for ‘Lemons’: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism / G.A. Akerlof // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 84, pp. 488–500. 1970.

Spence M.A., 1) Job Market Signaling // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 87, pp. 355–379. 1973; 2) *Market Signaling: Information Transfer in Hiring and Related Processes*. Cambridge, 1974;

Stiglitz J.E., *Information and Economic Analysis* // *Current Economic Problems* / Ed. by Parkin M., Nobay A. Cambridge, 1975.

4. Leland H.E. Information Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation / H.E. Leland, D.H. Pyle // *Journal of Finance*. Vol. 32, pp. 371–387. 1977.

5. Campbell T.S. Information Production, Market Signaling and the Theory of Financial Intermediation / T.S. Campbell, W.A. Kracaw // *Journal of Finance*. Vol. 35, pp. 863–882. 1980.

6. Diamond D.W. 1) *Financial Intermediation and Delegated Monitoring* // Working Paper. Graduate School of Business. University of Chicago. 1980; 2) *Financial Intermediation and Delegated Monitoring* // *Review of Economic Studies*. Vol. 51, pp. 393–414. 1984.

7. Boyd J.H., Prescott E.C., *Financial Intermediary-Coalitions*. // Federal Reserve Bank of Minneapolis. Research Department Staff Report 87. July 1985.

См. также: Boyd J.H., Prescott E.C., *Financial Intermediary-Coalitions* // *Journal of Economic Theory*. Vol. 38, pp. 211–232. 1986.

8. Diamond D., Dybvig P., *Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity* // *Journal of Political Economy*. Vol. 91, pp. 401–419. 1983.

9. См. : Заугер В., Уоскин В., Шваб Т. *Банковская система и рынки кредита*. Франкфурт-на-Майне, стр. 37–38. 1996; Мишкин Ф.С. *Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Учеб. пособие* / Пер. с англ. под ред. М.Е. Дорошенко. М., стр. 215–240. 1999; Cox D. *Success in elements of banking*. 5th ed. London, pp. 58–59. 1989.

10. Calomiris C.W., Kahn C.M., *The Role of Demandable Debt in Structuring Optimal Bank Arrangement* // *American Economic Review*. Vol. 81, N 4, pp. 497–513. 1991.

Flannery M. J., *Debt Maturity and the Deadweight Cost of Leverage: Optimal Financing Banking Firms* // *American Economic Review*. Vol. 84, N 2, pp. 320–331. 1994.

11. Rajan R.G., *Is there a future in banking? Towards a new theory of the commercial bank* // Banking Research Center. Northwest University. November 1996.

Diamond D.W., *Liquidity, Banks, and Markets* // *Journal of Political Economy*. Vol. 105, pp. 928–956. 1997;

Rajan R. G., *The Past and Future of Commercial Banking Viewed Through an Incomplete Contract Lens* // *Journal of Money, Credit and Banking*. Vol. 30, N 3 (Part 2), pp. 524–550. 1998.

Diamond D. W., Rajan R. G. *Liquidity Risk, Liquidity Creation, and Financial Fragility: A Theory of Banking* // *Journal of Political Economy*. Vol. 109, pp. 287–327. 2001.

Kashyap A., Rajan R., Stein J. C., *Banks as Liquidity Provider: An Explanation for the Coexistence of Lending and Deposit-Taking* // *Journal of Finance*. Vol. 57, pp. 33–73. 2002.

12. Allen F., Gale D., 1) *Financial Markets, Intermediaries and Intertemporal Smoothing* // *Journal of Political Economy*. Vol. 105, pp. 523–546. 1997; 2) *Financial*

Intermediaries and Markets. Financial Institutions Center. The Wharton School. 2003.

Allen F., Santomero A., 1) The Theory of Financial Intermediation // Journal of Banking and Finance. Vol. 21, pp. 1461–1485. 1997; 2) What Do Financial Intermediaries Do? // Financial Institutions Center. The Wharton School. 1999.

Allen F., Presidential Address: Do Financial Institutions Matter? // Journal of Finance. Vol. 56, pp. 1165–1174. 2001.

13. Levine, R., Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda // Journal of Economic Literature, 35: 688-726. 1997.

14. Boyd, John H. and Edward C. Prescott, Financial Intermediary-Coalitions. // Journal of Economic Theory, 38: 211-32. 1986

15. Gorton G., Winston A., Financial Intermediary // NBER working paper. 2002.

16. Raghuram G. Rajan & Luigi Zingales, Financial Dependence and Growth. // NBER Working Papers 5758, National Bureau of Economic Research, Inc. 1996.

17. Сандоян Э.М. Проблемы модернизации системы банковского регулирования в Армении: Монография.-Ер.: Изд-во РАУ, 2007. – 162 с.

18. Gerard Caprio, Jr. and Asli Demirgüç-Kunt, The Role of Long Term Finance: Theory and Evidence.// Policy Research Department The World Bank. February 1997.

19. Gerard Caprio, Jr. and Asli Demirguc-Kunt, The Role of Long-Term Finance: Theory and Evidence. April 1997.

20. La Porta, R. , F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R. W. Vishny, Law and Finance.// Journal of Political Economy, 106: 1113–1155. 1998.

21. см., например, La Porta, Lopes-de-Silanes, Shleifer, Vishny (1997; 1998; 2001); Levine (1999); Demirguc-Kunt, Maksimovich (1999).

Надійшло до редакції 2.02.2010.

ВИХІД З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ: МЕТОДОЛОГІЯ ОБҐРУНТУВАННЯ НОБЕЛІВСЬКИХ ЛАУРЕАТІВ І РЕАЛІЇ УКРАЇНИ

Статтю присвячено питанню вивчення і наукового обґрунтування світових економічних криз Нобелівськими лауреатами. Визначено науково-методичні підходи вивчення світових економічних криз Нобелівськими лауреатами, подано характеристику створених ними наукових шкіл і вироблених ними положень з приводу механізмів подолання і запобігання кризам в умовах сучасного світового господарства.

Статья посвящена вопросу изучения и научного обоснования мировых экономических кризисов Нобелевскими лауреатами. Определены научно-методические подходы изучения мировых экономических кризисов Нобелевскими лауреатами, дана характеристика созданных ими научных школ и выработанных ими положений по поводу механизмов преодоления и предотвращения кризисов в условиях современного мирового хозяйства.

The article is devoted to the works of Nobel Prize Holders in global economic crises. It outlines scientific and methodological approaches to global economic crises researched by Nobel Laureates, characterizes their scientific schools and analyses their propositions as to the mechanisms of overcoming and averting crises in modern economic conditions.

економічна криза, Нобелівські лауреати, державні витрати, галузева політика, банківська система, фіскальна політика

Упродовж півтора року Кабінет Міністрів, очолюваний Ю. Тимошенко, виводив економіку України з кризи. На жаль, ця діяльність викликає сум. За енергійною антикризовою риторикою екс-прем'єр-міністра та чисельними програмами, законопроектами, постановами, методологією все чіткіше проглядається одне з найглибших в Європі падінь нашої економіки. У 2009 р. промислове виробництво скоротилося на 21,9%, притому що у наших сусідів – зросло: в Росії – на 1,5%, Туреччині – на 6,5, у Польщі – на 9,8%. Зниження ВВП у нас склало 15,1%, тоді як у фінансово найнестабільнішій Греції 1,5%. Чому така велика відмінність між ситуацією в нас і в європейських країнах? До кого варто прислухатися, щоб не повторювати прикрих, непрофесійних помилок? У розвинутих державах серед найавторитетніших порадників значаться економісти-лауреати Нобелівської премії. Пропонується їхнє цікаве і водночас системне бачення виходу з економічної кризи.

Запровадження у 1969 р. і наступні щорічні вручення Нобелівської премії з економіки є унікальною подією, що має колосальний вплив як на розвиток економічної теорії, так і на формування економічної практики. Але про те, що являє собою зроблений внесок нобеліантів в інтелектуальний потенціал суспільства, широкий загал знає мало.

Знайомство з їхніми монографіями, лекціями та науковими статтями засвідчує, що праці цих знаних економістів досить індивідуальні, не об'єднані

якимсь єдиним підходом чи світоглядом. Позиції, з яких вони викладають аргументацію, далеко не однакові: одні, наприклад, послідовно виступають проти тих або інших аспектів державного втручання у ринкову систему, інші – прагнуть втиснути інтелектуальні процеси в прокрустове ложе ринкового механізму як об'єктивної даності, як єдиного і незмінного системоутворюючого фактора. Водночас всі вони працюють над створенням реалістичнішої економічної теорії та серйозним переглядом існуючих правил життєдіяльності. Практично всі нобеліанти тією чи іншою мірою висунули пропозиції і продовжують їх пропонувати для широкого використання у різних сферах господарювання. Їхні рекомендації варті не лише Нобелівської премії, але й пильної уваги урядових структур, всієї світової громадськості.

Рішення, що зміщують точку оптимуму

Характерною особливістю сучасного ринкового світогосподарства є постійна поява різних економічних криз. Це явище хоч і нерегулярне, проте стало вже звичним. Лише у період 1975–1998 рр. у світі було 32 таких комплексних, а також 158 валютних, 54 кризи банківської системи. Вони є предметом вивчення як наукових центрів, так і багатьох учених, в тому числі й Нобелівських лауреатів Б. Уліна, М. Фрідмана, С. Кузнеця, Л. Клейна, Р. Солоу, Дж. Стігліца, Е. Прескотта, Ф. Кюдланда, П. Кругмана.

Теперішня економічна криза визнається більшістю фахівців як вкрай важка. Економічна історія за останнє століття відзначає два випадки глибоких міжнародних депресій у країнах з переважною орієнтацією на ринкову економіку: в першій половині 1930-х і в середині 1970-х рр. Як зазначив у своїй нобелівській лекції шведський економіст Бертіль Улін: *«Деяко спрощуючи, можна сказати, що в першому випадку пожевлення економіки почалося після ряду років без допомоги цілеспрямованої політики зростання ... В 70-ті рр., навпаки, чисельні та далекосяжні внутрішні заходи політики зростання приймалися практично у всіх розвинутих індустріальних країнах, крім деяких держав з незадовільним станом платіжного балансу»* [1, с. 302].

Які висновки зроблено з цих економічних потрясінь і які дії варто здійснити щоб швидше вийти на траєкторію сталого розвитку? Б. Улін провів детальний порівняльний аналіз зазначених криз і запропонував цікавий варіант теоретико-методологічного обґрунтування виходу з таких глибоких депресій. Розмірковування вченого є актуальними ще й тому, що він належить до вісімки шведських дослідників (теоретичні розробки яких стали називатися шведською школою макроекономіки), які свою економічну теорію втілили на практиці. Їх уже немає в живих, але донині головні положення створеної ними концепції активної взаємодії економіки і соціальної сфери реалізуються на практиці як у Швеції, так і поза її межами.

Б. Улін поставив перед собою нелегке питання і спробував на нього й відповісти, а саме: який різновид експансіоністської політики зростання може привести до значного збільшення виробництва і рівня зайнятості та відносно невеликої інфляції? Його пропозиції з 8 пунктів, що викладені нижче, стосуються контексту окремо взятої країни. Справа політиків визначити, – стверджував вчений, – що можна вважати оптимальним співвідношенням, тобто найкращим вибором граничного співвідношення між збільшенням виробництва на один відсоток чи зниженням інфляції на кілька відсотків на різних етапах розвитку. Різні політики можуть або стимулювати зростання, або протидіяти інфляції. *«Їхні рішення можуть змістити точку оптимуму, але заходи для прийняття рішень ми можемо лише перерахувати в рамках цієї (нобелівської – М.Д.) лекції».*

1. Політичні діячі та ділові кола різних країн мають потребу в оцінці умов для прийняття тих чи інших рішень. Досить складно, наприклад, буває отримати точну відповідь на питання, чи є у місцевих умовах і як розподіляється між

галуззями надлишковий потенціал з урахуванням і трудових ресурсів, і виробничих можливостей підприємств. Достовірна інформація з цих питань, якщо вона стає загальнодоступною, допомагає виробникам планувати багато питань використання ресурсів, як, наприклад, чи потрібні додаткові поставки сировини, в якій кількості, в який час і куди цю сировину постачати» [1, с. 309–310].

Проблема достовірної інформації не лише суто статистична. Протягом багатьох десятиліть чи не найскладнішим питанням урядовців залишається їхня здатність ефективно досягати своїх довгострокових цілей, зокрема, стабільності цін. Для того щоб саморегулююча ринкова система працювала в цьому напрямі, необхідна відкритість, транспарентність грошово-кредитної політики [2] і довіра до влади. Зазначена проблема стала особливо актуальною впродовж останніх десяти років через: а) інтенсивне зростання обсягів фінансових ринків, що підвищує вимоги до забезпечення їхньої стабільності; б) зростаючу незалежність монетарних органів і, зокрема, центральних банків; в) загострення проблеми очікувань економічних суб'єктів, у тому числі на фінансових ринках. Частково, якщо не повністю, ця актуальність проявилася тому, що уряди ряду країн-членів Організації економічного співробітництва і розвитку взяли на себе зобов'язання дотримуватися чітких правил своєї поведінки. Для реалізації цього потрібна достовірна інформація.

Враховуючи, що теперішня криза вже другий рік як тривожить соціально-економічне життя в Україні, а в інших країнах спад в економіці почався ще раніше, то вже можна й порівняти вжиті урядами заходи з викладеними рекомендаціями нобеліантів (табл. 1).

Таблиця 1

Євросоюз	Україна
Створений у 1998 р. Європейський центральний банк від самого початку робить ставку на прозорість і активні комунікації з громадськістю. Вже закріпив за собою репутацію одного з найпрозоріших банків континенту. Прозорість рішень означає негайне їхнє оголошення, роз'яснення та опис можливих наслідків, а операційна прозорість – звіти про досягнення та причини відхилення від заявлених цілей. У жодній країні об'єктом нападок уряду не може бути національний банк	З появою кризи почалося приховування статистичної інформації: уряд припинив оприлюднювати оперативну статистику доходів українців, за розпорядженням прем'єр-міністра Ю. Тимошенко зупинена публікація на сайті Держскарбниці регулярних даних про стан єдиного скарбничого рахунку. В лютому 2009 р. Державний комітет статистики заявив про відмову від щомісячної публікації даних динаміки ВВП і перехід на шоквартальну звітність, хоча була збережена щомісячна подача інформації про роботу окремих секторів економіки: сільського господарства, промисловості, будівництва, транспорту. Про узагальнюючі показники нашого економічного стану ми довідувалися один раз на квартал із відстрочкою в 90 днів, тобто – через півроку. Національний банк України (НБУ) разом з центробанками Хорватії та Росії є найменш прозорим у Європі. Він майже не намагається внести ясність у сум'яття курсових та цінових очікувань, рідко пояснює свої кроки. В НБУ перестали давати розшифровку структури доходів і витрат банків. З початку кризи в Україні розпочалося протистояння Кабміну і НБУ, публічне з'ясування стосунків між ними

Акцентуючи увагу на потребі в загальнодоступності інформації, видатні економісти змушують задуматися над тим, що в період сильного спаду мало що дає аналіз цифр рік до року, набагато кориснішою є оцінка ситуації хоча б місяць до місяця. Далі. Комунікації – ключовий інструмент управління економічними очікуваннями населення і бізнесу. При цьому що нижчими є інфляційні очікування, то менша й сама інфляція. Прозорість підвищує рівень довіри як до Кабміну, так і до НБУ, даючи останньому можливість ефективніше

управляти грошовою масою. За оцінками науковців з університету Тілбурга, підвищення прозорості головного банку забезпечує зниження вартості грошей в економіці.

2. На другій позиції у переліку заходів, запропонованих Б. Уліним, значиться необхідність *«стимулювати приватний та державний попит на ті товари і послуги, які можна виробити за рахунок кращого використання наявного виробничого потенціалу та зроблених запасів первинних продуктів, а також з допомогою нових потужностей, які можна створити за відносно короткий час. Громадські роботи підпадають під це формулювання»*.

3. *Протидіяти, якщо це можливо, різким змінам попиту, оскільки вони породжують нові диспропорції у виробничому потенціалі»* [1, с. 310].

З одного боку, зазначене твердження повертає до історичних аналогій. Як тільки почалася Велика депресія, відбулися події, які сприяли ще більшому скороченню видатків. Повсюдні банкрутства банків знизили обсяги інвестицій. Банки відіграють вирішальну роль в отриманні ресурсів для інвестування тими інвесторами, які можуть використати їх найкращим чином. Як зазначив голова Федеральної резервної системи США Б. Бернанке: «Закриття на початку 30-х рр. багатьох банків, можливо, завадило деяким інвесторам отримати ресурси, які їм були необхідні, і, відповідно, могло привести до подальшого несприятливого зсуву інвестиційної функції» [3, с. 257–276]. Крім того, непродуманою була бюджетно-податкова політика. Урядовці в той час більше турбувалися балансуванням бюджету, аніж використанням бюджетної політики для стимулювання економіки. Закон про доходи 1932 р. збільшив різного роду податки, особливо ті, які стосувалися споживачів з середнім та низьким рівнем доходів. Ці та інші процеси наклалися один на одного і разом привели до такої тривалої і болючої кризи.

З іншого боку, важливість цього блоку заходів вимагає хоча б короткого теоретичного обґрунтування. Цікаво, але саме Велика депресія наштовхнула Дж. Кейнса на думку, що сукупний попит є ключовим фактором, який визначає національний доход. В економічній науці загальну теорію сукупного попиту являє собою модель IS-LM, яка була розроблена у 1937 р. нобеліантом Дж. Хіксом. Вона: а) використовується для аналізу різних пояснень цієї руйнівної економічної кризи; б) показує, яким чином впливають на економіку різні потрясіння на грошовому і товарному ринках. Завдяки їй досліджено вплив змін бюджетно-податкової та кредитно-грошової політики на економіку. Доведено – важливими факторами, що визначають сукупний попит є бюджетно-податкові та кредитно-грошові важелі: скорочення податків збільшує доход, ставку відсотка і витісняє частину інвестиційних витрат. А зростання пропозиції грошей знижує ставку відсотка, що стимулює інвестиції і тим самим розширює попит на товари та послуги. У більшості країн у період криз ці теоретичні постулати кладуть в основу практичних дій. Однак в Україні ними нехтують.

На відміну від інших держав, Україна зробила акцент у збільшенні державних витрат не на інфраструктурні проекти. Зазначені в табл. 2 пріоритети не дадуть бажаного ефекту навіть у середньостроковому періоді. Мине 2–3 роки перш ніж інвестиції в основний капітал пройдуть цикл і принесуть дивіденди, вплинувши на ослаблення кризи. Навіть ті незначні ресурси, що отримав від уряду АПК, дали ефект майже через рік.

Як видно з антикризової програми США, споживчі видатки є основним рушієм їхньої економіки, тому безробіття для Америки – не просто соціальна проблема. Нова хвиля звільнень означає чергове скорочення обсягів споживання, як наслідок – зниження цін на продукцію і збитки підприємств. Враховуючи це, запланували зниження податків також у Китаї (наприклад, зменшення ПДВ на сільгосппродукцію з 17 до 10%), Росії (за рахунок скорочення податку на прибуток з 24 до 20% на суму 35 млрд дол.), у Франції у 2010 р. скасували

Таблиця 2

Євросоюз	США	Україна
Європейська Рада виділила на протистояння кризі 1,5% сукупного ВВП Союзу, тобто 200 млрд євро. Заходами зі стимулювання економіки в 2009 р. передбачено скорочення бюджетних видатків, кредитування приватного сектора та сприяння розвитку малого й середнього бізнесу, а також зменшення податкового навантаження. Зокрема, у лютому Європарламент розширив сфери застосування зниженого ПДВ з 15% до 5,5% (послуги громадського харчування, ресторанів, ремонту квартир і будинків, перукарські послуги та ін.)	Антикризова програма США побудована на 3-х основних заходах: реалізації інфраструктурних проектів, збільшенні видатків на соціальний захист населення та зниженні податків. Витрати бюджету на будівництво та соцвиплати перевищать 500 млрд дол., а обсяг податкових пільг складе 282 млрд. США взяли на себе зобов'язання не протегувати своїм виробникам, якщо це йде врозріз із міжнародними торговельними угодами	Кабмін визначив 4 фундаментальні пріоритети: аграрний комплекс; будівельна галузь; економія енергії, зокрема заміщення споживання газу; машинобудування, у тому числі такого його напрямку, як авіа- і суднобудування. Щоб профінансувати їх прем'єр-міністр Ю. Тимошенко дала обіцянку «на базі переговорів з іншими державами» уже до березня наповнити стабфонд більш як на 21 млрд грн [4, 7]. Але й через рік гроші так і не надійшли. (на листи, надіслані урядам Японії, Євросоюзу, США, Росії, Китаю, відповіді не було. Проблеми співробітництва з МВФ стали негативним сигналом для них)

професійний податок (ним обкладаються юридичні та фізичні особи, професійна діяльність яких не винагороджується зарплатою і надходження до бюджету від нього складають 8 млрд євро) та інших країнах. А загалом за I кв. 2009 р. уряди 22 держав анонсували впровадження різноманітних програм податкового стимулювання.

Проте Кабінет Міністрів України таку позицію не поділяв. Підвищення податків стало одним з головних джерел поповнення дефіцитного бюджету країни. Уряд запропонував: а) підвищити ставку податку на рекламу в 10 разів. Його законопроектом «Про місцеві податки і збори» № 3532 передбачено, що податок з внутрішньої, зовнішньої та реклами в транспорті буде складати 0,5–5% від вартості розміщення; б) збільшити податок з власників транспортних засобів. З 10 січня 2009 р. (законом № 797 від 25.12.2008 р.) були запроваджені нові вищі ставки транспортного збору.

Міністерство фінансів і Державна податкова адміністрація України намагалися провести нереальне зростання ринкового збору (за 20 м² близько 9000 грн за місяць!), що підкосило б дрібний бізнес; завадити підприємцям – тобто не приватним підприємцям на єдиному податку, а всім іншим – зменшити свій податок на величину амортизації.

Навряд чи варто продовжувати цей перелік тиску з боку урядовців на підприємницьке середовище (а наслідуючи їх, такі дії чинили й окремі органи місцевого самоврядування, як це, зокрема, сталося зі збільшенням ставки орендної плати за користування землею в межах населених пунктів). Слід подумати до чого це призведе. По-перше, до загострення проблеми зайнятості населення. У 2008 р., наприклад, у Луганській області завдяки малому бізнесу було створено 92% робочих місць. Схожий стан речей і в інших регіонах. По-друге, стимулюватиме відхід грошових потоків у тінь і зменшуватиме надходження до бюджету. Намагання підвищити ставку податку в 10 разів (в цьому випадку – на рекламу) це не лише свідчення поверховості в опануванні теоретико-економічними знаннями, але й небажання адекватно реагувати на реалії поточної ситуації.

Адже таке вже було: зокрема, у жовтні 2008 р. Київська міськдержадміністрація на третину підвищила тарифи за використання комунальної землі під рекламні конструкції. У результаті, скорочуючи витрати, компанії різко зменшили заповнення рекламних площ, а потім почали демонтаж рекламних щитів. За оцінками окремих експертів, бюджет міста недоотримав до 25 млн грн.

По-третє, зазначені вище та деякі інші податки довелося урядові та Верховній Раді все ж скасувати. Правда, сталося це тільки після пікетування будівлі Кабміну, блокування автомагістралей, мітингів і протестів автоперевізників, підприємців та інших громадян. На жаль, представники урядових інституцій не роблять з цих подій належних висновків. Зокрема, голова Держкомпідприємництва України О. Кужель вже в березні 2009 р. заявила: «Зараз не можна робити різких рухів щодо зменшення податкового навантаження, адже в Україні, як майже в усьому світі, триває падіння обсягів виробництва, скорочується ВВП» [5, с. 4]! Що сказати? Хіба що згадати слова А. Сміта, висловлені більш як 230 років тому і не спростовані досі: «Високі податки, інколи зменшуючи споживання обкладених ними товарів, а інколи заохочуючи їхню контрабанду, часто викликають скорочення доходів держави порівняно з тими доходами, які могли б бути отримані за встановлення більш скромної ставки оподаткування» [6, с. 699].

І ще одне. Як видно з антикризової програми, США взяли на себе зобов'язання не протегувати своїм виробникам, якщо це йде врозріз із міжнародними торговельними угодами. В Україні – навпаки, започаткували розкручення протекціоністської торгової політики: з 6 березня вступив у силу Закон № 923 від 4 лютого 2009 р., що запроваджує введення терміном на 6 місяців тимчасової надбавки в розмірі 13% до діючих ставок ввізного мита на товари некритичного імпорту. Таким підходом самі ж суперечимо нормам СОТ, до якої так наполегливо і так довго прагнули вступити. Але постає питання який зовнішньоекономічний курс обґрунтованіший? Так от, в результаті наукових досліджень доведено, що протекціоністська торгова політика не впливає на сальдо поточного рахунку платіжного балансу, веде до підвищення реального обмінного курсу, товари і послуги власного виробництва стають дорожчими порівняно з іноземними, зменшуються обсяги як імпорту, так і експорту. Отже, українське суспільство програватиме від скорочення обсягів міжнародної торгівлі. Це в перспективі. А за нинішніх умов – уже втрачаємо. Голова Держмитслужби України А. Макаренко серед втрат назвав такі: «По-перше, дефіцит, який виник на внутрішньому ринку ... По-друге, виникла загроза, що частину товарів, які раніше легально завозилися, намагатимуться завезти на митну територію України контрабандним шляхом ... По-третє, скорочення доходів бюджету ... За десять днів після запровадження 13-відсоткової ставки додаткові відрахування до бюджету становили 28 млн грн. А втрати через фізичне зменшення імпорту за цими товарними позиціями сягали від 35 до 40 млн грн щодня. Тобто ми втратили значну частину бази оподаткування» [7, с. 9] (через 10 днів це безглузде рішення було скасоване – М.Д.).

Погоджувальний процес і шляхи повз нього

Далі Б. Улін рекомендує: «4. Сприяти переміщенню робочої сили як в регіональному розрізі, так і за видами занять. Організувати додаткове навчання робітників усіх сфер та галузей, включаючи сільське господарство, бажаних отримати кваліфікацію для нового виду діяльності. Перешкоджати можливому наданню переваги у людей жити за рахунок соціальної допомоги, а не шукати нову роботу в іншій місцевості або перекваліфікуватися.

Всі перераховані вище, а також деякі інші заходи будуть сприяти зростанню виробництва товарів і послуг в результаті селективного збільшення попиту» [1, с. 310].

Таблиця 3

Євросоюз	Україна
<p>Спрощується створення і переміщення підприємств на території Євросоюзу. Європарламент розглянув проект уніфікованого зводу правил зі створення підприємств середнього та малого бізнесу у будь-якій країні ЄС. Спрощення процедури зачепило компанії, акції яких не торгуються на біржах. Європейські бізнесмени зможуть переносити свої офіси із країни в країну. Роботодавців зобов'язано надавати робітникам, що переїжджають разом з компанією, такі ж права, які гарантували б їм закони країни походження бізнесу. Суттєво зменшений стартовий капітал. В окремих випадках достатньо символічного 1 євро. У Євросоюзі створено новий веб-портал «Ваша Європа – бізнес» (http://europa.eu/youreurope/business), покликаний сприяти малим і середнім фірмам у їхньому бізнесі в інших країнах-членах Союзу</p>	<p>На початку 2009 р. Держкомпідприємництва заявив про підготовку антикризового пакета для малого та середнього бізнесу. Але він так і не з'явився. Із 13 січня 2009 р. набули чинності зміни в Законі України «Про зайнятість населення», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» й інших законах:</p> <ul style="list-style-type: none"> – особи, звільнені за згодою сторін, прирівняні до звільнених за власним бажанням. Виплата їм допомоги з безробіття починається з 91-го календарного дня; – для осіб, що перебувають на обліку як безробітні більше 9-ти місяців, підходящою їм роботою вважається участь в оплачуваних громадських роботах; – до категорії зайнятого населення тепер належать навіть члени приватних селянських господарств. Це 60–70% усього сільського працездатного населення. У період кризи держава обмежила можливість надання допомоги малозабезпеченим родинам (відповідно до Закону «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим» малозабезпеченою вважається родина, яка має середньомісячний сукупний дохід нижче прожиткового мінімуму для сім'ї: 133 грн для працездатних осіб, 187,5 грн для непрацездатних). Це при тому, що прожитковий мінімум для працездатної людини становить 626 грн

Як видно з табл. 3 в Україні «своєрідно» підійшли до перешкоджання «людям жити за рахунок соціальної допомоги», а саме законодавчими актами істотно подовжили і ускладнили шлях до допомоги, що дозволило знизити темпи зростання кількості безробітних!

Розвиваючи свою думку, Б. Улін зазначив: «5. *Періодично використовувати стратегічний контроль за цінами з тим, щоб протидіяти зростанню цін, не зумовленому збільшенням витрат та помірними прибутками. Це особливо важливо, якщо монополістичні організації роздувають ціни для отримання надприбутків, викликаючи тим самим підвищені претензії робітників і службовців на підвищення зарплати.*

6. *Запобігати тенденції до підвищення заробітної плати робітників і службовців понад рівень, що зумовлений зростанням вартості життя і продуктивності праці»* [1, с. 310].

У цій частині важко робити якісь порівняння. Адже за твердженням експерта економіки України Б. Данилишина «показник продуктивності праці ніхто зараз, на жаль, не обраховує. Міністерство економіки тільки зараз розробило відповідні методичні рекомендації» [8, с. 8]. Тому не дивно, що за відсутності цього показника в державі, по-перше, наростає різнобій в економічній політиці. Зокрема, у квітні 2008 р. голова НБУ В. Стельмах заявляв, що: «Ми підтримаємо політику уряду доти, доки це не суперечить основній функції НБУ. Тобто – збереження стабільності національної валюти, а це означає, щоб було збережено купівельну спроможність грошей». Виходить, голова НБУ таким чином чітко дав зрозуміти, що основним пріоритетом для Нацбанку все ж таки залишилася боротьба з інфляцією. Навіть якщо вона піде на шкоду економічному зростанню. А вже через кілька днів (14 квітня) прем'єр-міністр Ю. Тимошенко заявила, що «відтепер мінімальна зарплата в національній економіці щороку підвищуватиметься на 25%» [9, с. 8]. По-друге, такий підхід іде в розріз із за-

стереженням Нобелівського лауреата про необхідність ув'язування підвищення зарплат зі зростанням продуктивності праці. Він призвів до зниження стимулів до праці та занурив країну в боргову яму перед зовнішнім світом.

Серед інших рекомендацій Б. Уліна: *«7. Постаратися досягнути принципової угоди між урядом, парламентом і різними організаціями про те, що інфляцію необхідно стримувати відповідно до поставлених цілей. Домогтися, таким чином, того, щоб очікування зростання цін не закладалися у прогнози майбутньої інфляції у тих масштабах, які були характерні для країн з розвинутою ринковою економікою у 70-ті рр.»* [1, с. 311].

А на думку Нобелівського лауреата Дж. Міда, разом з досягненням зазначеної згоди «у будь якому випадку в реальному світі бажано, щоб різні владні структури, принаймні, повідомляли б одна одну стосовно власних планів, щоб – як ми сподіваємося, шляхом погоджувального процесу взаємного пристосування та примирення – з їх взаємодії можна було б мати певну вигоду» [10, с. 290]. На жаль, в Україні цього не було. Різні гілки влади вирішували не системні проблеми в економіці та банківській сфері, а здебільшого локальні. Чвари між президентом, прем'єром та коаліцією Верховної Ради, по-перше, стали предметом глузувань світового співтовариства; по-друге, не давали змоги сформувати реальні пріоритети нашого руху хоча б на найближчу перспективу. Відсутньою була чітка і скоординована позиція окремих гілок влади. Місії МВФ доводилося вислуховувати досить різні, іноді протилежні думки, не розуміючи, де центр прийняття рішень, і з ким потрібно вести переговори. Через таку політичну нестабільність інвестори мали чи не основну підставу вважати вкладання в Україну високоризиковою пропозицією.

Ще одна важлива рекомендація від Б. Уліна сформульована таким чином: *«8. Використати гнучку грошову систему, здатну знижувати вартість іноземних валют до рівня, необхідного для протидії можливому імпорту інфляції з цих країн у випадку, якщо однією зі складових частин національної політики є боротьба з інфляцією.»*

Такого роду політика природно координується із загальною кредитно-фінансовою політикою, що чинить вирішальний вплив на сукупний обсяг попиту. Політичні діячі мають знайти компроміс між численними комбінаціями виробництва продукції та інфляції» [1, с. 311]. Координації дій, яку Нобелівський лауреат вважає природною, в Україні не було. Навпаки, на НБУ чинився тиск проурядовою коаліцією у Верховній Раді у вигляді неодноразового наполягання на звільненні його голови та відповідного голосування. Також «публічне заслуховування звіту НБУ в парламенті, за словами голови Ради Асоціації українських банків С. Аржевітіна, мало негативний вплив на ринок. Якщо в грудні 2008 р. з банківських депозитів вкладники забрали 100 млн грн, то після різноманітних телевізійних та публічних шоу і непродуманих заяв деяких політиків обсяг вилучених банківських депозитів сягнув у січні 2009 р. 16 млрд грн» [11, с. 9].

Більше того, відбувалося втручання уряду в самостійність дій НБУ, зокрема: а) законопроектом Кабміну «Про державний бюджет України на 2009 рік», який у грудні 2008 р. був схвалений Верховною Радою як Закон, статтею 84 передбачено, що НБУ має автоматично викуповувати державні облігації уряду протягом трьох банківських днів від дня надходження пропозиції стосовно їхнього викупу у банків. Цим механізмом друкування грошей за два місяці 2009 р. надруковано 4,4 млрд грн; б) статтею 86 передбачено, що НБУ має погоджувати рефінансування комерційних банків з Кабміном; в) постановою уряду № 44 від 29 січня 2009 р. перший віце-прем'єр-міністр О. Турчинов мав брати участь у засіданнях, присвячених середньому і довгому рефінансуванню. Такі дії не лише підтверджують обмеження свободи НБУ, але їхнім наслідком і результатом перманентної боротьби Кабінету Міністрів з НБУ стало різке знесення всієї банківської системи. Активізувалися тіньові економічні відносини: нині

поза банками, за оцінками експертів, перебуває близько 150–180 млрд грн у доларовому еквіваленті [12, с. 11]. Правда, намір уряду відновити співробітництво з МВФ дав підстави останньому змусити Кабмін відмінити в березні 2009 р. всі рішення про обмеження фактичної і юридичної незалежності НБУ.

Підсумовуючи свої міркування з приводу експансіоністської політики зростання, Б. Улін підкреслює, що швидкість викликаного такими заходами процесу розширення сукупного попиту (закупівель товарів і послуг) впливає на характер і тривалість фази підйому. На його думку, *«багато дослідників, які мають практичний досвід у бізнесі, вважають, що періоди пожвавлення економіки і підвищення ділової активності будуть тривалішими, якщо зростання виробництва не зазнає надмірного стимулювання шляхом збільшення сукупного попиту»* [1, с. 311]. В Україні за безсистемністю та алогічністю дій органів попередньої влади (наприклад, закладені в бюджет 2008 р. державні гарантії Державній іпотечній установі в 1 млрд грн так і залишилися на папері і під них не було залучено кошти для фінансування проектів у будівництві або запровадження квотування на експорт олії, якої Україна виробляє в 7 разів більше, ніж споживає) до фази піднесення було вкрай далеко, проте чітко простежувався спад виробництва. Підтвердженням цього є катастрофічна ситуація навіть у тих галузях, де маємо надлишковий потенціал з урахуванням і ресурсів, і виробничих можливостей підприємств.

Наприклад, у галузі виробництва вершкового масла. Так, компанія «Терра Фуд» (ТМ «Тулчинка») у грудні 2008 р. зменшила його виробництво на 50%. В об'єднанні «Мілкіленд» (ТМ «Добряна», «Коляда» та ін.) скорочено майже тисячу працівників. Із 8 підприємств ТОВ «Західна молочна група» (ТМ «КОМО», «Гурманіка» та ін.) працює лише 3, понад 700 робітників були скорочені. Результатом такої політики стало зростання імпорту вершкового масла. За період з жовтня 2008 по лютий 2009 р. Україна імпортувала з Білорусії 3 тис. т цього продукту! Тому і ціна його у I кв. збільшилася на 16,7%. Це при тому, що 2008 р. в країні зібрано рекордний урожай зернових культур. Навіть фінансові показники їх вирощування були зіпсовані обвалом цін восени 2008 р. У цій ситуації уряд мав би запропонувати стимули для нарощення поголів'я худоби і організації виробництва молока.

Лише після вивчення історії економіки, опрацювання величезного обсягу економічної інформації Нобелівські лауреати зуміли вийти на важливі теоретичні узагальнення. Формування на їхній основі конкретних практичних заходів у різних країнах має свою специфіку. Проведений вище аналіз з урахуванням нинішніх реалій в Україні дозволяє зробити певні висновки і внести пропозиції, які допоможуть сформулювати комплекс дій, спрямованих на подолання економічної кризи:

1. Як підтверджує статистика, у країнах з переважною орієнтацією на ринкову економіку по-різному відбувся вплив кризи на соціально-економічне життя громадян. Болючішим – у США і дещо слабшим – у державах Євросоюзу. І навіть враховуючи, що кожен уряд різним набором заходів прагне захистити свою економіку, але в одному вони єдині – до думок Нобелівських лауреатів у розвинутих країнах прийнято дослухатися. Як і уважно придивлятися до того досвіду в подоланні депресій, що вже узагальнений вченими, та багаторічної успішної практики господарювання.

2. Органи української державної влади виявилися нездатними вчасно спрогнозувати кризові явища й належно зреагувати на них. Урядовці слабо розуміють зв'язок фондового ринку з економікою країни. Сигнали з цього ринку в 2008 р. залишилися поза їхньою увагою. Проте без сучасної науки, вміння аналізувати, грамотно пов'язувати закономірності нинішнього обігу цінних паперів із процесами фінансової сфери та реальної економіки неможливо підвищити

ефективність перерозподільчих процесів у господарському комплексі та сформувати сприятливий інвестиційний клімат у державі. З одного боку, під навіть багатообіцяючі запевнення уряду іноземний капітал не повернеться в Україну, він хоче читати чіткі ринкові сигнали, яких, на жаль, не було, і які поки-що не з'являються. З іншого боку, криза виявила неприпустимо високу залежність української економіки від зовнішніх портфельних інвесторів, миттєвий відтік яких у випадку паніки знекровлює економіку.

3. Антикризові заходи Кабміну були безсистемними, їх можна назвати спонтанними. Основними причинами формування макроекономічних дисбалансів та накопичення кризового потенціалу є проведення економічної політики на засадах соціального популізму, зволікання з проведенням необхідних структурних реформ в економіці, консервація неефективної податкової системи, нерозважлива бюджетна політика.

Криза – це очищення економічного організму. Навіть не лише реальна можливість, а й необхідність кардинальних реформ, здатних забезпечити прискорений кількісний та якісний розвиток економіки у майбутньому. Реформи мали б посилити захист прав власності, щоб запобігати рейдерським атакам, підвищити ефективність процедури банкрутства, модернізувати інфраструктуру держави. Є нагальна потреба у спрощенні порядку ліцензування, сертифікації і наданні дозволів на господарську діяльність, спрощенні механізму оподаткування, недопущенні затримок із поверненням ПДВ, в цілому зробити прозорою систему щодо цього податку.

Конструктивна функція кризи залишилася нереалізованою.

4. Наслідком ситуативної фіскальної політики уряду є неможливість сформувати економічні очікування, і це підвищує ризики ведення бізнесу в Україні. Для стимулювання виробництва товарів і послуг Кабміну варто було б використати такий інструмент економічної політики, як інвестиційний податковий кредит. Завдяки зазначеній зміні оподаткування велика кількість інвестиційних проектів робиться прибутковою і, подібно до технологічних новацій, збільшується попит на інвестиційні товари. Мають бути запроваджені інші стимули: спеціальні урядові субвенції, податкові канікули, компенсації за відсотками з тим, щоб відновити кредитування пріоритетних галузей економіки в Україні.

5. Щоб отримати значний внутрішній інвестиційний ресурс потрібно розвивати страховий ринок. Він є надійним партнером у сфері управління ризиками, акумулює великі і довгі грошові кошти, підтримує розвиток не лише економіки, але й фактично всіх сфер життя. Розвиваючи обов'язкове страхування будівельно-монтажних робіт, автовідповідальності, аграрних ризиків, медичне страхування, можна домогтися реального зменшення бюджетних видатків.

6. На дестабілізацію банківської системи суттєво вплинули прорахунки менеджменту, який у гонитві за своєю часткою на ринку нехтував якісним прогнозуванням ризиків. Водночас стабільність банків є запорукою економічного зростання. Слід повернути довіру до НБУ і банківської системи в цілому. Для цього потрібна послідовність, прогнозованість і прозорість дій НБУ у валютно-курсній політиці: запровадження публікації деталізованої інформації в розрізі банків про рівень капіталізації, про власність і якість активів, подання балансів і звітів про доходи та витрати; регулярне проведення керівництвом НБУ прес-конференцій, брифінгів; оприлюднення прогнозів центрального банку.

І насамкінець. Нинішня криза є не лише фінансовою та економічною. Вона унаочнила інтелектуальну кризу й брак порозуміння в суспільстві. Отже, компетентні рекомендації висококласних фахівців матимуть в Україні позитивний ефект лише тоді, коли очільники всіх гілок влади навчаться ставити розумні ідеї вище за власні амбіції.

Список використаної літератури

1. Бертиль Улин. 1933 и 1977 – некоторые проблемы политики роста в случаях несбалансированности внутренних и международных экономических отношений // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. V. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – 540 с.
2. Під транспарентністю розуміють ясність, зрозумілість структури об'єкта чи процесу, що відбувається. Отже, транспарентність економічної політики означає організацію такої політики, що характеризується достатністю точної інформації, оброблених даних, на основі яких економічні суб'єкти формують свою поведінку та очікування.
3. Bernanke B. Non-Monetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression / B. Bernanke // American Economic Review 73 (June 1983). – P. 38–47.
4. Сколотяний Ю. ПроФОНдація / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2009. – 7 лютого.
5. Наголос // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 9. – С. 8.
6. Берндт Э.Р. Практика эконометрики: классика и современность: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 060000 экономики и управления; пер. с англ. под ред. проф. С.А. Айвазяна / Э.Р. Берндт. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 782 с.
7. Макаренко А. Потрібно видихнути газ і просто працювати / А. Макаренко // Дзеркало тижня. Митна газета. – Львів, 2008. – № 7. – С. 1, 2, 8.
8. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? / Б. Данилишин // Дзеркало тижня. – 2009. – 17 січня. – С. 8.
9. Сколотяний Ю. Креш-тести. Минулого тижня банківська система перенесла черговий напад грошової ядухи / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2008. – 26 квітня. – С. 8, 9.
10. Джеймс Мид. Смысл «внутреннего баланса» // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. V. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции Нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. – М.: Мысль, 2004. – 462 с.
11. Підвисоцький Р. Для виходу з кризи необхідні макроекономічні структурні зміни / Р. Підвисоцький // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 3 (157). – С. 73–78.
12. Савченко Г. Гроші будуть / Г. Савченко, К. Кравчук // Контракти. – 2009. – № 45. – С. 17–19.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.101:004

Y. YEGOROV¹,

Dr. (PhD), researcher of University of Vienna

F. WIRL,

Dr., professor of University of Vienna

MULTIDIMENSIONALITY OF ENERGY SUPPLY SECURITY ISSUE IN EURASIAN CONTEXT

Природний газ є цікавим прикладом того, коли ринкова структура не може будуватись тільки на економічних аспектах, через необхідність великих фінансових вкладень, витрат на транспортування, високий рівень неоднорідності речовини в розробках та їх значну розосередженість; географія родовищ також дуже важлива. Політика є суттєвим стримувальним фактором розробки та оптимізації родовищ. Не тільки економіка, але й політика будуть відігравати важливу роль, якщо ми звернемося до питань збереження запасів газу. У статті розглянуто різні аспекти збереження запасів газу в Євразії.

Природный газ является интересным примером того, когда рыночная структура не может строиться только на экономических аспектах, из-за необходимости больших финансовых вложений, затрат на транспортировку, высокого уровня неоднородности вещества в разработках и их значительной рассредоточенности; география месторождений также очень важна. Политика является существенным сдерживающим фактором разработки и оптимизации месторождений. Не только экономика, но и политика будут играть важную роль, если мы обратимся к вопросам сохранности запасов газа. В данной статье рассматриваются различные аспекты сохранности запасов газа в Евразии.

Gas is an interesting example in which the market structure cannot be derived from purely economic aspects. Due to huge required investments, substantial transport costs and large heterogeneity in gas deposits and major consumption areas, geography is also very important. Politics plays an important role as a restriction to the development of otherwise optimal investment projects. When we address the issues of security of gas supply, not only economics but also geography and politics play important role. The present paper addresses different aspects of the gas supply security issue focusing on Eurasia.

investments, heterogeneity, gas deposits, gas supply, gas supply security

1. Introduction

There has been a recent revival of interest in energy security, stirred by high oil prices in the period up to 2008 and geopolitical supply tensions. We observe further concentration of oil and gas reserves in a few politically less stable countries. This is an important topic today, especially in relation to natural gas. After the Russian-Ukrainian crisis in gas transit of January 2009 many EU countries have been affected, and topic relevance got a second birth. Many papers and conference presentations are devoted to it (see, for example, [8, 9, 11, 13, 16]), and there are many documents of European Commission [4] and IEA [7].

The interest in energy security is based on the notion that an uninterrupted supply of energy is critical for the functioning of an economy. Hence, one of the EU objectives is to ensure energy security [2]. To reach this objective, they plan maximally

¹The work of Yuri Yegorov has been supported through the grants Jubiläumfundsproject No. 12826 and WWTF.

diversify the suppliers of natural gas in the coming future. The document also states EU energy solidarity in helping its members to diversify energy supply when they are highly dependent on a single supplier.

In this article we will show that security issue has many dimensions. First of all, there is inter-link between security of supply and security of demand. Second, besides short term security issues (that are mostly addressed in literature), there is a question of long term security in supply.

The overall approach of Vanhoorn and Faas (2009) is driven by the task to have immediate reaction to the events similar to transit dispute with gas supply interruption. They define different variables (for demand, supply, general macroeconomics, substitution, infrastructure, geopolitics) and give recommendations for optimal short and middle term reaction (in particular, to increase storage capacity especially in Balkans and to have more LNG terminals and EU pipelines interlinking countries). However, at the moment there are little incentives for private business for such investments.

European Commission also reacted to this supply disruption. In the document «New proposals for security of gas supply»² it is recommended that «gas suppliers and transmission system operators should deal with the disruption for as long as possible before any State intervention is taken». Management of supply disruption «requires sufficient infrastructure to transport the gas, market transparency to allow the players to know the situation».

Olcott (2009) explores the relationships between Russia and Central Asian countries emerging from the exploitation of oil and gas reserves of Caspian region. At present, Russia does not dominate in extraction of these resources but has a monopoly on transportation of them to markets. One of the major reserves holder, Turkmenistan, has been unable to construct alternative pipelines (bypassing Russia) due to geopolitical reasons. The major present challenge to Russian transport monopoly comes from China, which is developing new trans-Central Asian pipeline system.

Now we can see the importance of interdisciplinary approach for security issue. Only reactions on short term interruptions (that are mostly addressed in European energy policy literature) are only part of a story about energy security. Here we will consider also long term security issues, which are related to long term market structure. Kruyt et al (2009) distinguish four dimensions of energy security that relate to the availability, accessibility, affordability and acceptability of energy. They consider the notion of energy security to be highly context dependent.

It is also important to mention Russian vision of its role as energy superpower. The book of Simonov (2006) gives a good analysis of Russian advantages, objectives and problems from interdisciplinary perspective. Paradoxical situation with Europe is also mentioned (ch. 3). On one hand, energy cooperation between Europe and Russia is mutually beneficial from economic perspective (this is also mentioned in Yegorov and Wirl (2008)). At the same time, since 2006 European press applies political bias to its relations with Russia, «demonizing both Russia and Gazprom». Thus, we need to understand why and how economics and politics became interrelated in gas markets.

2. Interaction between Economics, Politics and Geography

Comprehensive approach to energy supply security should take in account all necessary conditions along supply chain. Security of energy supply exists, when:

- a) Energy resource is sufficient,
- b) Producer is willing to sell and consumer is willing to buy,
- c) There is secure possibility of delivery.

²http://ec.europa.eu/energy/security/gas/new_proposals_en.htm

Traditional economics based on market concept takes into account only condition b). Indeed, there are theorems about existence and efficiency of market equilibrium (such a point in price-quantity space, where utility of consumers and profits of producers are maximized) under certain conditions (positively sloped supply and negatively sloped continuous demand curves). While monopoly can perturb market efficiency, it does not affect existence of equilibrium. Thus, a policy to prevent monopoly can increase utility of consumers and social welfare, but does not represent the major obstacle for supply security.

Energy differs from other goods in two aspects:

a) at present, about 85% of energy is produced from non-renewable sources (that can deplete, and are described by resource economics, with principles described by Hotelling (1931)),

b) energy resources are distributed heterogeneously across countries, and energy trade can involve potentially insecure routes of delivery passing third countries.

When policies for energy trade are derived on the basis on economics only, they neglect two important security aspects: finiteness of resource and potential insecurity of delivery. The first issue is still few decades from being hot aspect, since world proven oil reserves are for 40 years, and gas for 70 years, while exponential discounting of future typically neglects effects coming in few decades. The security of delivery was crucial few centuries ago (in the time of pirates) and during the Second World War. However, nowadays security can be perturbed by conflicts with transit countries that have purely economic origin.

Yegorov and Wirl (2008) have studied the trade off between short and long term diversification of gas supply to EU. This paper argues that the European strive for energy diversification at present is economically inefficient given the nearby resources and existing or committed transport network to Russia. Furthermore, this present diversification strategy will put Europe into competition with other consuming regions in the future, when the sources available for diversification turn dry. Hence, the current policy pursued by the EU faces a serious trade off of risking future supplies for present energy security. The methodology used for reaching this conclusion is based on the analysis of the distribution of gas reserves in different countries and the projection of their dynamics based on current reserve-production ratios and perspectives of its change. Investment in production capacities and transportation are important for middle term dynamics (10–30 years), while depletion of reserves will play crucial role later. Russia is the world largest reserve holder (26%), followed by Iran (15%) and Qatar (14%) (see BP, 2008). The major alternatives of Europe for gas supply, Norway and Algeria, have relatively moderate reserves that can dry in 20–30 years in the case of intensive exploitation. Hence, more competition in the short run will lead to less competition in the long run, when only few countries with largest gas reserves will stay at the market.

In another paper, Yegorov and Wirl (2010), the issue of influence of geography and politics on gas market is addressed. First, this influence has been shown in descriptive and policy oriented literature, which is surveyed there. The book by Victor, Jaffe and Hayes (2006) reveals the substantial evidence related to high role of geography, politics and technology for gas markets. This perturbs functioning of standard economic analysis for natural gas markets and calls for the development of more complex modelling.

Second, some theoretical analysis of this influence is provided. In particular, it is geography and politics that disrupts otherwise normally functioning economic market and leads to emergence of externalities. An important class of such externalities is related to gas transit games. Some countries are land-locked and do not have other mode of importing energy except for pipelines. If these pipelines pass third (transit) countries, transit games can emerge. They are linked to the monopoly of transit (geographically) and rent seeking behaviour (politically). In order to bypass transit countries, more expensive technologies of gas delivery are used, like LNG and submarine pipelines (like

Nord Stream) can be used. However, the issue of territorial waters becomes crucial in potential blocking such projects. Geopolitics can also prevent the construction of pipelines that could be optimal for both producer and consumer. In particular, impossibility to establish security in Afghan gas transit has blocked the construction of gas pipeline between Turkmenistan and Pakistan and India.

However, if interaction is cooperative, pipelines can lead to integration of space. This is similar to the network of blood supply in a biological organism. Any disruption of cooperative interaction between its different organs leads to death. Only organisms with small level of organisation can live with decentralised interaction between different elements. Liberal paradigm in economics tries to promote liberalisation as a remedy to economic welfare. The example of transition in post-soviet space has shown that only small business with low level of organization could adapt to fully liberalised markets, while industries (that were well developed in the époque of the USSR) could not survive it. Although energy sector represents an industry with relatively low level of complexity in organization, we see that geopolitical and technological forces substantially perturb «pure economics», and thus new interdisciplinary models have to be developed. This interaction between economics, politics and geography leads to the failure of welfare theorems of classical economics due to emerging externalities. It is important to develop new economic theory that will take such effects into account³. It is likely that some intermediate level of planning, cooperation and government intervention in the economy leads to more efficient economic functioning than both command system and fully liberalized market. In fact, we observe much higher involvement of state in the economy in EU comparing to post-soviet space.

3. Gas supply security and market structure

The issue of security of supply of natural gas has many components, and we have to address all of them. First, we have to distinguish between short and long term supply security. While in the first case mitigation of external effects from temporal interruption of supply can be done by construction of storage capacities, pipeline interlinks between EU countries and new LNG ports, the long term security requires substitution for renewable energy sources as well as establishment of cooperative links between producers and consumers.

In fact, the effect of temporal interruption of supply in January 2009 was not related to the problems with producer (who has been interested in stable flow of revenues from gas sales and reputation) but from a transit country (which was here like an intermediary). The issues of gas transit games is addressed in many papers; see, for example, Hubert and Ikonnikova (2004), Yegorov and Wirl (2009, 2010).

Hubert and Ikonnikova (2004) use cooperative game theory to analyse the influence of the architecture of gas pipelines on bargaining power in gas transit games. In this sense, their research is a contribution to the game theory on economic networks, with application to export of Russian gas to Europe.

The paper by Yegorov and Wirl (2009) investigates the origin and motif of the stopping of the Russian natural gas flow through the Ukraine to Europe in January 2009 and discusses the strategic situation and losses of the three players (Russia, Ukraine and Europe). The origin of this conflict – the stopping of Russian gas exports to Ukraine and thereby (indirectly) to downstream European consumers – was the failure to reach an agreement between Russia and Ukraine on the prices for its natural gas, and for the control of transit through Ukraine to Europe. The Ukrainian economy cannot presumably afford gas at international price and tried to use its position as the major transit country for Russian exports of gas to obtain favourable terms either for

³See Yegorov Y., Wirl F. «International Gas Markets: Economics, Geography and Politics», 10th IAEE European Conference, Vienna, 7–10 September 2009 (Online Proceedings: <http://www.aee.at/2009-IAEE/details.php>).

gas imports or transport fees. After the dissolution of the USSR Russia has subsidized Ukrainian economy, hoping that it will stay in its geopolitical space. These illusions disappeared after the Orange revolution and Russia decided to stop these subsidies. Hard bargaining in early 2009 between Russia and Ukraine has been motivated by the desire of Ukraine to compensate price growth by corresponding increase of transit fees moving them to unacceptable level even by European standards. This conflict between Russia and Ukraine caused external substantial external costs to Europe. A side effect was loss of Russian reputation as secure gas supplier and increased EU concern about supply security. However, rational motivations for such behavior of Ukraine have not been discovered.

In another paper, Yegorov and Wirl (2010) compare different types of transit games, where transit country can be net gas importer (like Ukraine for Russia) or net gas exporter (like Russia for Turkmenistan). They also study the factors that can influence the transit game structure. In the short run, this may be updating of international law. In the long run, it is more geopolitics that can prevent the construction of alternative pipelines either by direct blocking or worsening of investment climate. Transits allow for power abuse, which can put exporting country with no direct access to consumers into a weak position. In these examples we have seen that one country (here Russia) can be in different positions: abused by Ukraine and abusing Turkmenistan. In theory, omnipotent regulators can prevent such games. Thus, we should study why such games can emerge, and how to prevent them (as well as negative externalities) in future.

Another dimension of the problem is the duality: security of supply versus security of demand. Since infrastructure investment is very costly for natural gas, both producer and consumer are interested in long term security of gas flow (trade). This problem does not have Russian origin (as some short sighted politicians or analysts say). We can also see that European based companies planning infrastructure projects (like Nabucco) have also to address them.

Gazprom receives 65% of its revenues from Europe, and generated 8% of Russian GDP in 2005. 40% of Russian budget depend on the export of energy. Thus, both producers and transit countries are financially dependent on their European energy buyers. Thus, a mutual dependence of Eurasian buyers and sellers exist, and this raises security issues for both sides of this tied market. And both sides are seeking ways to diversify away from this vulnerability. This mutual dependence between Russia and Europe arises largely from the natural «lock-in» imposed by the pipeline system.

Ericson (2009) analyses Eurasian network of natural gas pipelines. Many gas consumers are concerned about energy security. In particular, EU is concerned about energy dependence on Russia that supplies not only its own but also Eurasian gas. Yet sources of energy are increasingly limited. Due to technology and high infrastructure costs, gas markets are highly inflexible. Very often economic considerations take second place to political issues. Astronomical up-front investment costs lead to emergence of natural monopoly. Development of such system requires long-term contractual relationships that ties producers and consumers together. Contrary to oil, natural gas is typically supplied through singular gas pipeline network. By their physical structure, pipelines generate a natural monopoly on the supply side. They also open up the possibility of monopsony demand if relatively few buyers cooperate. The pipeline network can impose a «lock-in» relationships between producer and consumers, where deep dependence on each other imposes non-market bargaining.

Finally, we have to address long term market structure and associated security in gas supply. In the long run three countries that have the largest proven gas reserves at present) will dominate the market for gas export. These countries are Russia, Iran and Qatar. The reason is the substantially lower reserves (not exceeding 3% of world reserves) for any other market participant. Here we assume political stability and no huge discoveries in unpredicted new regions. According to IEA (2008) forecast, EU demand for natural gas imports will grow even under energy conservation scenario

and reach 478 bcm by year 2030. Asian gas demand will grow substantially (to 355 bcm in 2030), driven mostly by economic growth of China. The major uncertainty of demand for future gas imports comes from the USA. The discovery of new technology of economic extraction of shale gas will moderate their demand for gas imports in the coming decades. Hence, IEA prediction of the necessity to import 142 bcm of gas by USA in 2030 can be downscaled. The cost of shale gas production in the USA today is about 90 \$/tcm. However, current period is likely to be «golden», and uncertainties with future costs and efficiency are high. While some literature is too optimistic about shale gas revolution, no serious assessment of shale gas reserves than can be extracted economically have been done up to now⁴. But even if the USA will demand no gas exports, imports of their shale gas to Europe is under question due to high cost of LNG delivery comparing with pipeline delivery from Eurasia. Even if we take European and Asian import demands alone, we will need export capacity between 800 and 900 bcm of gas in the coming decades. Calculations of reserves show that while African gas (coming from Algeria and later possible from Nigeria, with about 3% of world reserves each) may dominate EU imports in the middle run (IEA estimates that African export will drive our Russia as major gas supplier to EU in 2030), these reserves will dry after intensive exploitation, and in the long run Middle East and Russia will be main gas exporters to Europe. How they will split export to Europe and Asia is an open question, but in any case long run market structure for natural gas will be a narrow oligopoly. Thus, EU push towards more diversification of gas supply sources in the middle run will eventually result in less competitive (and thus less secure) gas market in the long run.

4. Conclusions and policy implications

Recent studies have shown the important role of geography, politics and technology for the evolution of markets for natural gas. Gas market differs from other markets due to very high share of transport and infrastructure costs. Since investment is location specific, it involves geographical and political aspects. Future market structure of it becomes path dependent on the investment decisions, particularly in gas infrastructure (pipelines and LNG). All the players have a vector of strategic choices where geography, politics and technology set their limitations.

We see that the topic of energy supply security has several dimensions:

- a) Mitigation of short run external effects from temporal interruptions,
- b) Elimination or reduction of negative effects from transit games,
- c) Influence of actions today on long term market structure and associated security components.

Finally we provide some theoretical statements with some examples. First, the nature of economics of pipelines coupled with geography determines the density of gas consumption in particular areas. Political aspects can block construction of certain routes (like gas pipeline link from Central Asia to India that has not been constructed yet despite the interest of both producers and consumers).

Second, medium term policy of EU towards maximal diversification of gas suppliers eliminates a lot of options in the long run and leads to less competitive and less secure gas market in future.

Third, there is a policy dimension of pipeline, and it is related to transit game. Elimination or reduction of such games in the absence of international legal framework for transit rules leads to a necessity of double investment in infrastructure that is very costly. The planned and currently constructed gas pipelines North Stream and South Stream serve more the objective of security of supply for producer rather than

⁴http://www.ng.ru/energy/2010-04-13/14_revolution.html. Melnikova S., Geller E. Shale revolution under question (in russian).

the necessity to expand export volume (which is a secondary objective). In a similar manner, Nabucco gas pipeline has the major goal to increase the security of gas supply to EU consumers.

References

1. BP Statistical Review of World Energy 2008.
2. Energy for a Changing World. An Energy Policy for Europe – the Need for Action. European Commission, DG for Energy and Transport, Brussels, 2007.
3. Ericson R. (2009) Eurasian Natural Gas Pipelines: The Political Economy of Network Interdependence. *Eurasian Geography and Economics*, v. 50, № 1, pp. 28–57.
4. European Commission Staff working document, Assessment report of directive 2004/67/EC on security of gas supply, SEC (2009) 978, pp. 1–78.
5. Hotelling H. (1931) The Economics of Exhaustible Resources, *Journal of Political Economy*, 39, p. 137–175.
6. Hubert F., Ikonnikova S. (2004) Hold-Up, Multilateral Bargaining, and Strategic Investment: The Eurasian Supply Chain for Natural Gas. – WP, Humbolt University, Berlin.
7. IEA, The Ukraine-Russia gas dispute assessment, pp. 1–25, January 2009.
8. Kovacevich A. (2009) The Impact of the Russia-Ukraine Gas Crisis in South Eastern Europe. – Oxford Institute for Energy Studies, pp. 1–19.
9. Kruyt B., van Vuuren D., de Vriese H., Groenenberg H. (2009) Indicators for Energy security. – *Energy Policy*, v. 37, iss. 6, pp. 2166–2181.
10. Olcott M. (2009) Russia, Central Asia and the Caspian: How Important is the Energy and Security Trade-off? – WP, James Baker III Institute for Public Policy of Rice University, USA, 31 p.
11. Pirani S. (2009) The Russo-Ukrainian gas dispute of January 2009: a comprehensive assessment. – Oxford Institute for Energy Studies, pp. 1–66.
12. Simonov K. (2006) Energy Suporpower (in Russian) – M., Algorithm, 272 p.
13. Vanhoorn L., Haas H. (2009) Short and long-term indicators and early warning tool for energy security. – Presentation at IAEE conference, Vienna, Sept. 2009 (online at <http://www.aeee.at/2009-IAEE/details.php>)
14. Victor, D., Jaffe, A; Hayes, M., Eds. (2006) *Natural Gas and Geopolitics: From 1970 to 2040*, Cambridge University Press, 488 p.
15. Yegorov Y., Wirl F. (2008) Energy relations between Russia and EU with emphasis on natural gas, *OPEC Energy Review*, 2008, v. 32, iss. 4, p. 301–322.
16. Yegorov Y., Wirl F. (2009) Ukrainian Gas Transit Game, *Zeitschrift fur Energiewirtschaft*, 2009, iss. 2, p. 147–155.
17. Yegorov Y., Wirl F. (2010) Gas Transit, Geopolitics and Emergence of Games with Application to CIS Countries, USAEE – IAEE WP 10-044, February 2010, 29 p. (<http://ssrn.com/abstract=1560563>).
18. World Energy Outlook 2008: OECD, International Energy Agency.

Надійшло до редакції

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ КРИЗИС, ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Розглянуто основні причини виникнення та особливості перебігу світової фінансово-економічної кризи в різних країнах. Обґрунтовано положення про те, що, незважаючи на національну специфіку інструментів виходу з кризи, ефективна антикризова політика можлива тільки в результаті оперативної міжнародної координації дій.

Рассмотрены основные причины возникновения и особенности протекания мирового финансово-экономического кризиса в различных странах. Обосновано положение о том, что, несмотря на национальную специфику инструментов выхода из кризиса, эффективная антикризисная политика возможна только в результате оперативной международной координации действий.

The article considers the distinctive features and fundamental reasons for the World financial and economic crisis in different countries. It gives evidence to support the idea that despite specific national recovery instruments, an anti-crisis policy is effective only when countries act in a synergy.

фінансово-банківський кризис, приватизація банківського сектора, реструктуризація економіки

Исследование истоков и причин разразившегося в 2007–2008 гг. мирового финансово-экономического кризиса показало следующее.

Середина – конец 2007 г. ознаменовались широкомасштабным кризисом мировых финансовых рынков и существенным снижением их активности. Сложившаяся ситуация повергла в шок достаточно широкие слои общества целого ряда стран. Причем это совершенно разные «срезы» общества: от непосредственно заинтересованных в финансовой стабильности банкиров, финансистов, брокеров и правительств до простых граждан. Последним, впрочем, вовсе нет резона и интереса разбираться в деталях происходящего: их задача – сохранить, не потерять свое. И именно в предчувствии любой, пусть даже самой отдаленной, потенциальной угрозы в данном направлении «народные массы» первыми начинают поднимать волнение и сеять панику, приводя в действие закон снежного кома.

Хотя говорить, что сложившаяся в мире экономическая ситуация возникла «вдруг», все же неверно. *Все было вполне прогнозируемо:* еще в середине 2006 г. стали появляться первые прогнозы о возможном замедлении роста экономики в целом ряде стран, прежде всего, в США. Ведь именно их «долларовые инъекции», массово насажденные практически по всему миру, подобно наркотикам, оказывают весьма существенное влияние на изменение экономической конъюнктуры.

Ипотечный кризис в США начался еще в 2006 г. Главной его причиной стал рост невозвратов жилищных кредитов неблагонадежными заемщиками. Кризис стал заметен и начал приобретать международные масштабы весной 2007 г., когда New Century Financial Corporation, крупнейшая ипотечная ком-

пания США, занимающаяся кредитованием ненадежных заемщиков, ушла с Нью-Йоркской фондовой биржи, объявив 7 февраля 2007 г. о том, что ожидает в IV кв. 2006 г. значительные убытки от своей деятельности и намерена пересмотреть финансовые результаты предыдущих кварталов, после чего, 5 апреля 2007 г. объявила о банкротстве и подала заявление о защите от кредиторов, среди которых были такие банки как Morgan Stanley (долг компании 2,5 млрд дол.), Credit Suisse Group (900 млн дол.), Bank of America (600 млн дол.) и др.

Таким образом, по общему мнению, роль «спускового крючка» досталась именно компании New Century Financial. 13 марта акции этой компании покинули листинг Нью-Йоркской фондовой биржи, а сама New Century Financial в начале марта перестала выдавать какие бы то ни было кредиты¹. В течение следующих нескольких месяцев понесли убытки или оказались банкротами десятки подобных компаний. Летом кризис затронул инвестиционные фонды крупнейших финансовых компаний, вложившие средства в ипотечные облигации: Bear Stearns, Goldman Sachs, BNP Paribas. На международных рынках стал намечаться кризис ликвидности. Центробанки всего мира начали вливать в свои финансовые системы десятки и сотни миллиардов долларов².

Среди прочих причин замедления экономического развития следует указать отмеченный рядом экспертов *конец фазы роста делового цикла*, сопровождающийся снижением напряженности на рынках недвижимости ряда стран (США, Соединенное Королевство, Испания), а также проводимая правительствами этих и некоторых других стран сдерживающая политика центральных банков.

Образования целого «снежного кома» неплатежей населения ряда стран по потребительским кредитам и ипотеке как множитель к ситуации с недвижимостью — и вот мы получаем классическую кризисную ситуацию.

В США, Англии и ряде стран Европы растущее число просроченных платежей и дефолтов по ипотечным займам привело к резкому ухудшению финансового состояния организаций, имеющих такие кредиты на балансе, падению рейтингов и стоимости ценных бумаг, выпускаемых этими компаниями.

В свою очередь, ухудшение финансового состояния эмитентов ипотечных облигаций распространилось на более широкие сегменты финансовой системы и спровоцировало «кризис доверия» среди широкого круга участников финансовых рынков, работающих с этими ценными бумагами. Это вызвало обесценение активов наибольшей части участников рынка и дефицит денежных средств — с этого момента ситуация стала распространяться и на других его участников. Многие банки начали списание активов, так или иначе связанных с рынком ипотечного кредитования, что привело к ухудшению финансового состояния этих банков, а вслед за этим и всего финансового сектора экономики. В частности, существенно возросла волатильность финансовых индексов и рынка межбанковских кредитов.

Начало глобального мирового банковского кризиса 2008 г. ознаменовалось тем, что о кризисе ликвидности заявил *пятый по величине ипотечный банк Великобритании — Northern Rock*³. Руководство банка констатировало, что не может собственными силами урегулировать ситуацию, и обратилось за помощью к Центральному банку страны. Northern Rock оказался первым с 1866 г. британским банком, клиенты которого стали массово изымать депозиты.

В сложившихся условиях *Банк Англии* пошел на беспрецедентный шаг — предоставил государственные гарантии *всем вкладчикам* банка. Общая сумма государственных гарантий составила более 55 млрд дол. — примерно три четверти

¹<http://realty.lenta.ru/articles/2007/03/26/ipoteka/>

²<http://www.lenta.ru/story/ipoteka/19.06.2008>

³<http://www.lenta.ru/story/ipoteka/>

оборонного бюджета страны. Участники рынка пребывали в настоящем шоке: никогда Банк Англии не предоставлял подобных гарантий вкладчикам частных банков⁴.

Подвергнутый таким образом национализации, британский банк Northern Rock, который стал самой крупной жертвой ипотечного кризиса в США, наполовину сократил свой штат и деятельность. Как разъясняет лондонская газета «Times», таковы требования правил конкуренции, установленные в Евросоюзе. Однако самое главное изменение коснется масштаба операций: банку придется снизить активность на ряде направлений, в частности в области ипотечного кредитования. Из 110 млрд фунтов стерлингов (более 220 млрд дол.), выданных Northern Rock заемщикам для приобретения жилья, останется только около половины⁵.

В сентябре 2008 г. ситуация в финансовом секторе США приняла характер системного кризиса, выразившегося в известной на весь мир серии событий, связанных с национализацией, банкротством и слиянием крупных финансовых институтов (банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers⁶, присоединение инвестиционного банка Merrill Lynch⁷ и крупного сберегательного банка Washington Mutual Bank к более устойчивым институтам; изменение статуса инвестиционных банков Goldman Sachs⁸ и Morgan Stanley⁹ (их преобразование в банковские холдинговые компании); введение внешнего управления в корпорациях Fannie Mae¹⁰ и Freddie Mac¹¹; предоставление государственной поддержки финансовой корпорации American International Group (AIG)¹², которая понесла крупные убытки от операций на рынке кредитных свопов и пр.)¹³.

Многие эксперты считают, что появившиеся примерно в то же время слухи о проблемах с ликвидностью одного из крупнейших американских инвестиционных банков Bear Stearns сыграли не последнюю роль в том, что банк оказался на грани коллапса. Напуганные контрагенты приостановили проведение операций с Bear Stearns, а кредиторы стали требовать от него досрочного погашения задолженности. Но неизбежное случилось. 16 марта 2008 г. было объявлено о продаже банка за смехотворную сумму в 236 млн дол., что составляет чуть больше 1,5% от объема прошлогодней капитализации компании¹⁴.

Факт спасения ФРС банка Bear Stearns выявил следующее. Суверенные фонды, которые в последнее время вложили миллиарды долларов в финансовый сектор США, даже не пытались принять участие в спасении Bear Stearns и купить резко упавшую в цене компанию. Учитывая огромные финансовые ресурсы, которыми располагают эти государственные организации, это плохие новости для западных компаний или любого другого бизнеса, который страдает от кредитного кризиса, разрастающегося в Европе и США. Подобные действия суверенных фондов указывают на то, что, скорее всего, в ближайшее время они воздержатся от инвестиций в американский финансовый сектор.

⁴<http://www.polit.nnov.ru/2008/03/26/crisbankglob/>

⁵Там же.

⁶<http://www.lehman.com/>

⁷<http://www.ml.com/>

⁸<http://www2.goldmansachs.com/>

⁹<http://www.morganstanley.com/>

¹⁰<http://www.fanniemae.com/>

¹¹<http://www.freddiemac.com/>

¹²<http://www.aig.com/>

¹³Вестник Банка России. — 2008. — № 70. — С. 27.

¹⁴Подробнее см.: Юденков Ю.Н. Кризис-менеджмент в коммерческом банке: методическое пособие / Ю.Н. Юденков, С.Л. Ермаков, И.Д. Украинская, М.Н. Бочаров. — М.: Регламент, 2009. — С. 151–157.

Однако «спасение» Bear Stearns – это всего лишь сокрытие факта его банкротства. Представляется, что первый этап банковского кризиса 2007–2008 г. будет связан историками финансов с банками Northern Rock, Societe Generale, Bear Stearns и еще рядом крупнейших мировых банков¹⁵.

Европейские банки, имеющие серьезные вложения на американском рынке, в первую очередь пострадали от событий в США. Эти банки являются главными мостами, по которым американский кризис транспортируется в европейскую экономику. За время, прошедшее с июля 2007 г., когда мировую экономику поразил кризис ликвидности, капитализация немецких банков упала в среднем на 40–50%. Больше всего от последствий кризиса пострадал немецкий банк Hypo Real Estate, специализирующийся на выдаче ипотечных кредитов.

За период с июля 2007 г. до осени 2008 г. его капитализация уменьшилась на 72%, что превышает масштаб падения, например, американского банка «Citigroup», акции которого подешевели на 63%. Стоимость акций Commerzbank – второго по объему баланса немецкого банка упала за тот же период на 51,68%, крупнейшего банка Германии Deutsche Bank – на 38,3%, акции концерна Allianz, специализирующегося на страховом рынке и на рынке финансовых услуг, подешевели на 37,96%¹⁶.

Подобные проблемы испытывают не только банки и финансовые организации, работающие в Германии. Итальянский банковский гигант Unicredit, владеющий крупными банками по всей Европе (например, в Unicredit Group входит третий по валюте баланса немецкий банк Hypo Vereins Bank, не говоря уже о крупнейшем банке Австрии Bank Austria Kreditanstalt и целом ряде восточноевропейских банков), лишился за период с июля 2007 г. по осень 2008 г. 34,34% своей капитализации¹⁷.

Необходимо признать, что Федеральная резервная система (ФРС) США предприняла ряд нетрадиционных «спасительных» мер. Американские банки взяли у ФРС огромные кредиты, используя новую временную программу кредитования Term Auction Facility (TAF), принятую в декабре 2007 г., которая была введена ФРС, чтобы смягчить последствия кризиса на кредитном рынке. Использование данной программы, позволяющей банкам брать займы средства по низким процентным ставкам, привело к тому, что к середине февраля 2008 г. сумма кредитов сроком на один месяц, предоставленных американским банкам, достигла порядка 50 млрд дол.¹⁸

Программа TAF была объявлена ФРС 12 декабря 2007 г., она стала частью пакета мер, разработанных ведущими западными центральными банками для нормализации ситуации на денежных рынках. До введения этой программы банки должны были либо привлекать средства на открытом рынке, либо использовать так называемое «учетное окно», предполагающее предоставление ФРС займов по учетной ставке. В декабре банки отказались воспользоваться «учетным окном», даже несмотря на трудности, с которыми они столкнулись при привлечении капитала на открытом рынке, что было связано с недостатком ликвидности.

11 марта 2008 г. ФРС объявила о новом начинании под названием Программа срочного кредитования под залог ценных бумаг (Term Securities Lending Facility или TSLF). В рамках этой программы она намерена предоставить первичным дилерам казначейские облигации на сумму до \$200 млрд сроком на 28 дней и принять менее надежные ценные бумаги в качестве обеспечения. Новая программа TSLF сильно отличается от всех остальных, так как предполагает

¹⁵<http://www.polit.nnov.ru/2008/03/26/crisbankglob/>

¹⁶Там же.

¹⁷Там же.

¹⁸http://www.evrodol.ru/banks/bank_38.htm

обмен одних облигаций на другие, а значит, позволит получить ликвидность всем рынкам, кроме денежных¹⁹. Программа призвана расширить портфель казначейских облигаций, пользующихся огромным спросом во времена кризиса ликвидности. В то же время, дав временное пристанище неликвидным облигациям, хотя и с самым высоким рейтингом, ФРС тем самым «ослабляет тиски», в которых томятся рынки, растерявшие всех своих покупателей. Однако, пытаясь снизить риск ликвидности, ФРС взваливает на себя огромный кредитный риск. Обмен государственных облигаций с незапятнанной репутацией на менее надежные активы понижает качество балансового отчета ФРС, ведь 200 млрд дол. — это почти четверть всех активов ФРС. Как отмечают аналитики, банки все чаще предлагают в залог ФРС сомнительные гарантии, которые больше никто не желает принимать. Это создает определенную угрозу для американской банковской системы²⁰.

С другой стороны, использование данных инструментов позволило увеличить сроки заимствования денежных средств у ФРС, расширить возможности использования различных активов в качестве залогового обеспечения кредитов, открыть доступ к кредитам ФРС для более широкого круга финансовых институтов и применить более гибкие механизмы формирования процентных ставок по кредитам ФРС. В частности ФРС начала выполнять функцию кредитора последней инстанции для инвестиционных банков — первичных дилеров рынка государственных ценных бумаг, которые, не являясь депозитными организациями, не «учетное окно» (программа PDCF — Primary Dealer Credit Facility)²¹.

16 декабря 2008 г. Federal Reserve System (далее — ФРС)²² сократила доступ к кредитам через базовую учетную ставку до рекордных уровней, установив цель по ставке в диапазоне 0,25%. Это означало, что у ФРС остается все меньше пространства для традиционных маневров по стимулированию кредитования²³. ФРС уже заявляет, что планирует приступить к прямому выкупу долговых инструментов для того, чтобы сбить возросшую до рекордных величин доходность облигаций.

Не остался в стороне и *Европейский Центральный Банк*. Падение доверия на финансовых рынках Европы достигло таких масштабов, что с 16 августа 2007 г. Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) был вынужден предоставить более 250 млрд евро ликвидности европейскому межбанковскому рынку²⁴.

В аналитическом докладе, подготовленном в ноябре 2008 г. компанией ФинансБизнесКонсалтинг «Россия и мир против финансового кризиса»²⁵, отмечается, что для развитых стран характерно признание ключевой проблемы нынешнего кризиса — резко снизившийся уровень доверия между участниками рынка. Признание этого заставляет сосредоточиться в борьбе с кризисом на использовании вполне определенных механизмов. Если главная проблема состоит не в отсутствии средств, а в «непроходимости», «тромбах» финансово-кредитной системы, значит требуется предпринимать и соответствующие усилия. И ключевыми здесь являются меры страхования, обеспечения, гарантирования. Деньги в этом случае не направляются в колоссальном объеме в экономику, а резервируются именно для того, чтобы названные выше механизмы реально заработали.

¹⁹<http://www.polit.nnov.ru/2008/03/26/crisbankglob/>

²⁰Юденков Ю.Н. Кризис-менеджмент в коммерческом банке: методическое пособие / Ю.Н. Юденков, С.Л. Ермаков, И.Д. Украинская, М.Н. Бочаров. — М.: Регламент, 2009. — С. 152–154.

²¹Вестник Банка России. — 2008. — № 70. — С. 27.

²²<http://www.federalreserve.gov/>

²³<http://ru.reuters.com/>

²⁴<http://www.business-gazeta.ru/article/745/3/>

²⁵http://www.fbk.ru/library/research_library/29903/

Отчет Международного Валютного Фонда (МВФ) о глобальной финансовой стабильности²⁶ содержит в этом смысле однозначное указание на то, что в случае снижения степени доверия к финансовым институтам настолько, что вызывает сомнение возможность получения достаточной ликвидности и финансирования рынка капитала, в качестве временного шага, пока доверие не вернется, могут стать неизбежными официальными гарантии. Важно также указать МВФ о том, что гарантии долговых обязательств финансовых институтов не должны предоставляться всем институтам. Предоставление таких гарантий, по мнению МВФ, должно иметь защитный механизм (платежи).

Правительства зарубежных стран в стратегии борьбы с кризисом, как рекомендует МВФ, особое внимание уделяют использованию механизмов гарантирования, обеспечения и страхования. Так, в *Германии* объем государственных гарантий по долгам финансовых институтов определен в 400 млрд евро. Кроме того, еще 20 млрд евро резервируется, в том числе для гарантий по страхованию депозитов частных лиц. В *Великобритании* сумма гарантий для банков, участвующих в схеме рекапитализации, определена в 250 млрд фунтов стерлингов. Банки также могут получить гарантии правительства по любым необеспеченным долгам сроком погашения до 3 лет. *Франция* предусмотрела 350 млрд евро на гарантии по межбанковскому кредитованию. *Австрийское правительство* на эти же цели выделило 75 млрд евро²⁷.

Анализ механизмов выделения и использования средств зарубежными странами позволяет сделать однозначный вывод о том, что гарантии, страхование, обеспечение являются основными механизмами в борьбе с финансовым кризисом за рубежом. В частности, американская программа TARP (Troubled Asset Relief Program) – программа освобождения американских банков от проблемных активов²⁸ прямо указывает, что высшие менеджеры, приведшие к удручающему положению свои компании, должны заплатить за свои ошибки. Это означает, что участвующие в программе помощи проблемным активам компании будут лишены определенных налоговых льгот, им необходимо будет ограничить вознаграждения и выплаты высшему управленческому персоналу компании, придется возратить и ранее выплаченные бонусы или мотивационные компенсации, если такие будут признаны ошибочными.

Компании, продающие свои проблемные активы государству, должны будут предоставить warrants (ценные бумаги, дающие держателю право на покупку в будущем акций компании на фиксированных условиях в течение фиксированного периода времени).

В *Германии* рекапитализация банков предусматривает необходимость призвать менеджеров к ответственности, реализации требований к стратегии ведения бизнеса и т. д.). Выплаты дивидендов акционерам должны быть прекращены.

МВФ в своей Политике финансовой стабильности²⁹ обращает внимание на существование риска, что компании, выдвинувшие свои слабые активы на продажу, могут выиграть в этой ситуации и обогатиться по сравнению с честно работавшими в предыдущие годы компаниями, чьи активы обладают приемлемым качеством.

Минфин *Великобритании* в октябре 2007 г. опубликовал беспрецедентный по своим масштабам план помощи финансовому сектору страны³⁰. В

²⁶Global Financial Stability Report: Financial Stress and Deleveraging, Macrofinancial Implications and Policy. – October, 2008.

²⁷<http://www.agropressa.ru/index.php?page=view&s=0&r=3&n=479>

²⁸<http://www.querywords.ru/financial-encyclopedia/t/troubled-asset-relief-program-tarp>

²⁹Аналитический доклад Департамента стратегического анализа ФБК «Россия и мир против финансово кризиса». – 2008, ноябрь. – С. 37–42.

³⁰Коммерсантъ. – № 183 (4000) от 09.10.2008.

заявлении министерства финансов Великобритании говорится, что этот план подразумевает предоставление достаточного объема ликвидных средств на рынок, нового капитала для крупнейших банков страны. Это позволит банкам провести реструктуризацию своих финансов и обеспечит условия, необходимые для доступности средств кредитования в банковском секторе в среднесрочный период.

В рамках антикризисного плана министерство финансов предоставило крупнейшим коммерческим и ипотечным банкам страны «Abbey»³¹, «Barclays»³², «HBOS»³³, «HSBC»³⁴, «Lloyds TSB»³⁵, «Royal Bank of Scotland»³⁶, «Standard Chartered»³⁷, а также крупнейшей британской организации, занимающейся финансированием строительных проектов, «Nationwide Building Society»³⁸ 25 млрд фунтов стерлингов в обмен на их привилегированные акции. Еще 25 млрд фунтов стерлингов британское правительство готово предоставить другим нуждающимся в ликвидности банкам в обмен на их привилегированные акции. Кроме того, 200 млрд фунтов стерлингов ликвидных средств британский Минфин выделяет на фондовый рынок страны, еще 250 млрд фунтов стерлингов резервирует на функционирование рынка межбанковского кредитования в среднесрочный период (три года), гарантируя выпуск кратко- и среднесрочных долговых обязательств (не более трех лет) банков, которые будут нуждаться в подобных гарантиях.

Беспрецедентные меры британского правительства, включающие в себя фактическую национализацию части банковского сектора страны (с помощью выкупа привилегированных акций крупнейших банков), рекапитализацию банковской системы с участием государства³⁹, включая прямые инвестиции государственных фондов; прямые вливания дополнительной ликвидности посредством широкого разнообразия операций главного банка страны; временные гарантии по новым кратко- и среднесрочным долгам для финансовых институтов; приспособление в среднесрочной перспективе некоторых кредитных организаций к новым экономическим реалиям для возвращения этими организациями крупных государственных вливаний, а также развитие ими более устойчивых моделей финансирования⁴⁰; фундаментальное переосмысление мер безопасности относительно систематического риска как в рамках существующего законодательства, так и посредством новой контрциклической политики⁴¹ произошли после того, как британские власти уже национализировали два крупных ипотечных банка – Northern Rock и Bradford & Bingley⁴² и выразили готовность расширения государственных гарантий по депозитам.

Британский план по спасению финансовой системы, основанный на рекапитализации банков, теперь уже принят во многих других странах. Европейские страны выделили на гарантии долгов банков и покупку их акций более 2,5 трлн дол. Этому примеру в итоге последовал и Минфин США, согласившийся потратить 250 млрд дол. на рекапитализацию местных банков.

³¹<http://www.abbey.com/>

³²<http://group.barclays.com/>

³³<http://www.lloydsbankinggroup.com/>

³⁴<http://www.hsbc.com/>

³⁵<http://www.lloydstsb.com/>

³⁶<http://www.rbs.co.uk/>

³⁷<http://www.standardchartered.com/>

³⁸<http://www.nationwide.co.uk/>

³⁹<http://www.hm-treasury.gov.uk/>

⁴⁰<http://www.bankofengland.co.uk/>

⁴¹План правительства Великобритании по борьбе с финансовым кризисом утвержден 8 октября 2008 г. (уточнен 13 октября 2008 г.).

⁴²<http://www.bradford-bingley.co.uk/>

Следует также отметить, что 5 февраля 2009 г. Банк Англии понизил базовую ставку на 50 базисных пунктов до одного процента, что стало самым низким показателем со времен основания организации в 1694 г. Об этом сообщает Bloomberg. Это было уже второе снижение ставки с начала года. Европейский Центробанк учетную ставку изменять не стал, оставив ее на уровне двух процентов годовых⁴³.

В сентябре 2008 г. ситуация в финансовом секторе США приняла характер системного кризиса, выразившегося в известной на весь мир серии событий, связанных с национализацией, банкротством и слиянием крупных финансовых институтов (банкротство инвестиционного банка Lehman Brothers, присоединение инвестиционного банка Merrill Lynch и крупного сберегательного банка Washington Mutual Bank к более устойчивым институтам; изменение статуса инвестиционных банков Goldman Sachs и Morgan Stanley (их преобразование в банковские холдинговые компании); введение внешнего управления в корпорациях Fannie Mae и Freddie Mac; предоставление государственной поддержки финансовой корпорации American International Group (AIG), которая понесла крупные убытки от операций на рынке кредитных свопов и пр.)⁴⁴.

Федеральная резервная система США 16 декабря 2008 г. сократила базовую учетную ставку до рекордных уровней, установив цель по ставке в диапазоне от 0% до 0,25%⁴⁵. Это означает, что у ФРС остается все меньше пространства для традиционных маневров по стимулированию кредитования. ФРС уже заявляла, что планирует приступить к прямому выкупу долговых инструментов, для того чтобы сбить возросшую до рекордных величин доходность облигаций.

Европейский Центральный Банк пока не видит необходимости для сокращения учетной ставки. Ставка ЕЦБ (1%), установленная с 4 апреля 2009 г. – самая низкая в настоящее время среди экономик «большой восьмерки». Ее изменение планируется лишь в сторону увеличения, но только когда в экономике начнется рост⁴⁶.

В ноябрьском докладе за 2008 г. отражающем риски, угрожающие финансовой системе, ЕЦБ расширил список потенциальных проблем, начиная с проблем рынка жилья США и заканчивая усилением глобального экономического спада. По сравнению с ситуацией первой половины 2007 г. риски стали относительно более опасными, хотя и наблюдается тенденция к их общему снижению⁴⁷. В том же докладе говорится о том, что банки могут столкнуться с серьезными трудностями, если проблемы не исчезнут, поэтому ЕЦБ призывает их отказаться от выплаты дивидендов или увеличить капитал, чтобы быть уверенными в том, что у них будет достаточно средств в случае возникновения новых проблем. ЕЦБ также предупреждает хедж-фонды о возможном выводе средств со стороны инвесторов, что, по мнению банка, может оказать дополнительное давление на рынки.

Федеральная корпорация по страхованию депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC)⁴⁸ также в ноябрьском отчете за 2008 г. по банковском секторе отразила, что в III квартале 2009 г. количество проблемных банков в США выросло со 117 до 171, а чистая прибыль коммерческих банков составила всего 1,7 млрд дол. Однако «сюрприз» 2009 г. оказался и вовсе неожиданным для большей части населения этой страны. Неожиданно выяснилось, что *банковские счета налогоплательщиков больше не защищены FDIC*, которая в случае банкротства банка возвращает деньги вкладчикам в соответствии с раз-

⁴³<http://www.marketanalysis.ru/news/2366/>

⁴⁴Вестник Банка России. – 2008. – № 70. – С. 27.

⁴⁵http://www.rian.ru/crisis_news/20090128/160374516.html

⁴⁶<http://kroufr.fr/content/view/4412/81/>

⁴⁷Ведомости от 19.11.2008.

⁴⁸Коммерсантъ, 27.11.2008.

мером их счетов⁴⁹. Яркий логотип FDIC возле каждого банковского окошка, поддерживавший уверенность вкладчиков на протяжении более 70 лет со времён окончания американской великой депрессии, остался висеть бесполезной бумажкой. В 434 банках США 299,8 млрд дол., принадлежащих вкладчикам, зависли в воздухе. Эти банки находятся на грани банкротства.

«Это значит, что любой из них может внезапно прекратить выдачу денег своим клиентам, а FDIC уже будет не в состоянии выплатить вкладчикам потери банка. Трудно и страшно представить себе реакцию американцев, большинство из которых до сих пор находятся в неведении. Ведь с 14 августа 2009 г., когда обнаружилось, что фонды FDIC с 42 млрд упали до 641 млн, широкой публике не были даны объяснения. А по утверждению The Sovereign Society (исполнительный директор Эрика Нолан) FDIC с 53 млрд дол. «ушла в нули». Только «Wall Street Journal» – газета, доступная узкому кругу читателей, ограничилась лживо-обнадёживающим выступлением председателя FDIC Шейлы Бер, которая обрисовала сложившуюся ситуацию общими фразами и тут же закрасила её яркими тонами обещаний и заверений»⁵⁰.

Правительство Германии ввело свою «систему страхования вкладов» как один из инструментов хеджирования рисков от финансовых кризисов⁵¹. При рекапитализации банков правительство Германии издало 17 октября 2008 г. закон о стабилизации финансового рынка (Act on the Stabilization of the Financial Market), который вступил в действие 18 октября 2008 г. Одной из основных норм в указанном законе стало положение о необходимости призывать топ-менеджеров к ответственности при реализации требований к стратегии ведения бизнеса.

На встрече «Большой двадцатки» в Вашингтоне (15 ноября 2008 г.) был принят пакет мер по преодолению финансового кризиса⁵², которые принесли существенные положительные результаты, однако Германия, как одна из постоянных и действующих участников саммитов Group of eight (G8)⁵³ и Group of Twenty Finance Ministers and Central Bank Governors (G20)⁵⁴, приняла программу выхода из кризиса, в которую включены ряд пунктов, представляющие серьезный интерес и для России в свете выработки собственных антикризисных мер.

Таким образом, *практически во всех странах мира, экономика которых ориентирована на преодоления кризиса, к настоящему времени сложились представления о возможных мерах по реструктуризации экономики и выходу из всеобщего финансового коллапса*⁵⁵. Вместе с тем, *несмотря на индивидуальность каждой страны, общие подходы мирового банковского сообщества к решению вопросов антикризисного регулирования становятся возможными исключительно в результате оперативного координирования усилий и отсутствия экономической разобщенности.*

Надійшло до редакції 3.03.2010.

⁴⁹Оруэлл Викторофф (США). Вкладчики США остались без защиты // world.lib.ru. 26.10.2009

⁵⁰Там же.

⁵¹Объем государственных гарантий по долгам финансовых институтов определен в 400 млрд евро. Кроме того, еще 20 млрд евро резервируется, в том числе для гарантий по страхованию депозитов частных лиц.

⁵²<http://money.newsru.com/>.

⁵³<http://www.rian.ru/>.

⁵⁴<http://www.interfax.ru/>.

⁵⁵Юденков Ю.Н. Кризис-менеджмент в коммерческом банке: методическое пособие / Ю.Н. Юденков, С.Л. Ермаков, И.Д. Украинская, М.Н. Бочаров. – М.: Регламент, 2009. – С. 163–165.

ТРАНСПОРТНЫЙ ФАКТОР В ДИНАМИКЕ ЦИВИЛИЗАЦИЙ

У статті розглянуто питання впливу транспортної інфраструктури на швидкість і якість розвитку людської цивілізації. Визначено ключові віхи розвитку транспортних магістралей, подано порівняльну характеристику рівня розвитку транспортного господарства економічно розвинутих країн та інвестиційної привабливості їх економік. Виділено визначальну роль логістики як одного з провідних компонентів транспортної глобалізації.

В статье рассмотрен вопрос влияния транспортной инфраструктуры на скорость и качество развития человеческой цивилизации. Определены ключевые вехи развития транспортных магистралей, представлена сравнительная характеристика уровня развития транспортного хозяйства экономически развитых стран и инвестиционной привлекательности их экономик. Выделена определяющая роль логистики как одного из ведущих компонентов транспортной глобализации.

The article considers the issue of transport system influence on the speed and quality of human civilization development. The key stages of main roads development have been determined, the comparative analysis of the transportation sector in developed countries and their investment attractiveness have been done. The defining role of logistics as one of the leading components of transport globalization has been emphasized.

транспортная инфраструктура, международный транспортный коридор, транспортный комплекс, транспортные потребности, мировая логистика

Прогрессивные люди планеты Земля в последние годы все отчетливее ощущают, что современная глобальная цивилизация все более теряет осмысленный образ своего прошлого, настоящего и тем более будущего. Уже давно пора говорить о крайней необходимости решения реальных задач спасения ноосферы, ее фауны и флоры от грозящих катастроф, справедливое распределение бремени ответственности и затрат на которое только и способно обеспечить мирный диалог и партнерство современных локальных и мировых цивилизаций, вдохнуть в народы ту энергию, которая необходима для выхода из тяжелого мирового системного кризиса и смутного времени. При этом необходим разговор о перспективах, даже и не самых близких, так как он не менее важен, чем обсуждение конкретных действий сегодняшнего дня. Выход из тяжелого современного социально-экономического состояния глобальной цивилизации невозможен без такого разговора.

Заглядывая в будущее, мы неизбежно возвращаемся к фундаментальным проблемам социального мира и справедливости. Прогрессивные идеалы, втопанные в грязь недалекими политиками-временщиками и конъюнктурщиками от науки, к счастью, вновь оживают. В смутное время они в не меньшей степени, чем экономика и котировка доллара, определяют сознание масс. Люди хотят знать, что впереди. Безусловно, на этот вопрос нельзя дать однозначный

ответ: какой «-изм» (капитализм, социализм и т. д.) предпочтительней. Важно правильно осмыслить то, что произошло и происходит в мире с общих, системных, научных позиций. И тогда, может быть, мы сумеем лучше понять, что происходящие на Земле серьезные катастрофы, чрезвычайно опасные по своим последствиям для всей глобальной цивилизации, обусловлены коллизиями мирового масштаба, а не отдельных стран, локальных или мировых цивилизаций.

Труды широко известных в мире прогрессивных ученых прошлых времен и современных носителей и продолжателей их идей, в том числе и создатели современной школы глобального цивилизационного макропрогнозирования, направляют мысль человечества на создание гуманистического ноосферного общества, которое сосредоточит усилия на обеспечение оптимальных условий для жизни и творчества своих граждан в гармонии с природой. Это снимет многие проблемы безопасности, которые в настоящее время стоят перед человечеством, в том числе наркоманию, социальную и экологическую агрессию, преступность, коррупцию и др.

В одном из своих недавних выступлений Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан отметил: «Потребность в диалоге между цивилизациями столь же стара, как и сама цивилизация. Но сегодня эта потребность ощущается острее, чем когда-либо. Сегодня глобализация, миграция, интеграция, возможность общения и путешествия привели к тому, что представители различных рас, культур, этнических групп могут теснее контактировать друг с другом. Более чем когда-либо люди стали понимать, что они формируются под влиянием многих культур и что умение одновременно понимать и свое, и чужое становится мощным источником знания и понимания» [1, с. 15].

Очень хотелось бы, чтобы сбылся прогноз Б.А. Астафьева, автора величайшего открытия XXI в., изложенный им как послание одного из будущих жителей планеты Земля XXIV в. современному поколению землян: «19 ноября великий день в жизни человечества. В этот день в 2004 г. была открыта генетическая программа Мира, записанная в Геноме Мира и ставшая программой жизни человечества: устремляться только вперед, к истине, к построению мира человеческого общества, конгруэнтного Законам Мира. <...> нам удалось сделать то, что не удавалось сотням, тысячам поколений людей. Мы живем с любовью к нашей планете Земля. Мы не изымаем у Земли богатства ее недр. Мы используем энергию Космоса, Солнца, воды. И этого нам вполне достаточно. Мы живем в доброжелательном отношении друг к другу. Мы все помогаем друг другу. Каждый из нас трудолюбив и исключительно ответственен.

И все же нужен контроль за внедрениями новейших технологий, приборов, методик. Изобретений много, но не все они могут использоваться без ущерба природе Земли. У нас созданы контрольные экологические комиссии при Комитете экологии Земли. Наша цивилизация – единое государство землян. Мы радуемся национальным культурам, искусствам, которые люди развивают, ощущая и зная генетическое единство Мира и его Законов. Мы изучаем проявление единого в разном. Мы счастливы! Нам не нужны войны. Нам не нужно огнестрельное оружие. Как абсолютную несуразицу мы рассматриваем, что когда-то человечество разрабатывало химическое, бактериологическое, ядерное и термоядерное, психотронное, климатическое, генетическое оружие массового поражения. Нам не нужно разрушать атом, черпать нефть из земных недр и загрязнять ею природу. Мы научились всему, что сберегает ее. Мы научились беречь друг друга и природу.

Наше государство – единое государство землян. И возглавляют его люди, доказавшие своей жизнью чистоту своих помыслов, постоянно проявляющие мудрость в решении любых вопросов. Это широко эрудированные люди. Не удивляйтесь, люди, жившие несколько сотен лет до нас. Мы теперь усвоили лучшие образцы воспитания и развития человека. Нам близки и понятны идеи

лучших представителей человечества, живших на рубеже двух последних тысячелетий и открывших для нас и будущих поколений основы космической конституции, новые способы получения энергии, не наносящие ущерб природе Земли, разработавших совершенную систему ноосферного, т. е. космического образования, систему интегративной психологии и психологической диагностики и помощи, прошедшие реформы в области здравоохранения, нацеленные на сохранение генетического фонда людей и на использование средств народной медицины, не наносящей ущерба природе Земли. Мы научились лечить себя чистой мыслью и любовью. Ибо добрая мысль и любовь созвучны человеческому геному и порождаются им. Он черпает энергию из Мирового Духа, несущего свет и чистоту мыслей. Это наш повседневный инструмент счастья. Невероятное 300 лет назад стало очевидным! Александр Благостев (директор Института космической науки, г. Москва), 19 ноября 2304 г.» [2, с. 86–87].

Долгим и тернистым был многотысячелетний путь человечества к осознанию того, что уже в XXI в. самыми серьезными угрозами международной безопасности будут культурно-цивилизационные, а не экономические или политические проблемы. В настоящее время нет необходимости доказывать или убеждать кого-либо в том, что лучшее взаимопонимание на основе диалога и культурного обмена между народами и цивилизациями, предотвращение конфликтов между ними невозможны без хорошо развитой глобальной коммуникационной системы, в которой преобладающую роль играет транспорт и развитие на его основе интеллектуально-познавательного туризма. Успешное начало этому может положить реализация инициативы руководства Некоммерческого партнерства «Международный стратегический инновационно-технологический альянс», учрежденного группой широко известных инновационно мыслящих ученых Казахстана, Киргизстана, России, США, Украины и других стран и зарегистрированного в 2009 г. в России (г. Москва), по созданию сухопутно-водной транспортной инфраструктуры в Черноморском и ряде других регионов мира с целью развития специальных маршрутов интеллектуального туризма [3].

Явно проявляется и наличие серьезной взаимозависимости между общим уровнем социально-экономического развития стран, регионов и цивилизаций и уровнем развития их локальных транспортных систем. Жизненные реалии убедительно доказывают исключительно важную роль транспортного фактора в динамике важнейших показателей социально-экономического развития цивилизаций и их положения в мировом табеле о рангах.

Огромная площадь суши на планете Земля, оцениваемая в 149 млн км², и крайне дифференцированное социально-экономическое развитие государств, локальных и мировых цивилизаций, естественно, обусловили очень неоднородную территориальную структуру сформировавшейся к концу XX в. глобальной транспортной системы. В общем виде в ней можно выделить резко отличающиеся между собой транспортные системы экономически развитых и развивающихся стран. На первую из них приходится 78% общей длины мировой транспортной сети и 74% мирового грузооборота. При этом плотность автодорог, например, в Азии в 10 раз меньше, чем в Европе, а плотность автодорог в Африке в 15 раз меньше, чем в США.

Общая протяженность наземных путей сообщения (без учета трубопроводов) составляет в настоящее время порядка 23,45 млн км. Средняя плотность транспортной сети – 157 км на 1000 км² территории. На 1 км² земного шара приходится 8,8 м железных дорог, 103 м автомобильных дорог и 0,4 м речных путей. Общая протяженность железных дорог в мире ~1,2 млн км. Плотность железных дорог на 1000 км² составляет: в Германии – 72 км, во Франции – 61, в Англии – 67, в Италии – 53, в Испании – 26, в России в среднем 5, а в европейской части 22 км.

В развитых странах на долю наземного транспорта приходится 27% всего объема перевозок (62% водным транспортом, 11% прочими видами транспорта). В развивающихся странах всего 10% (84% по воде, 6% прочими видами). При этом наземная транспортная инфраструктура развивающихся стран составляет всего 5% от мировой, несмотря на то, что эти страны занимают 70% территории земного шара.

Общая протяженность сети автодорог составляет: в США – 6284 тыс. км, в России – 915,6, в Канаде – 902, во Франции – 812,5, в Германии – 640, в Польше – 370,5, в Великобритании – 366,5, в Испании – 341,2, в Италии – 305,4, в Украине – 172,3, в Казахстане – 158,6 тыс. км.

Плотность транспортной сети (показатель в наибольшей степени характеризующий развитие транспортной инфраструктуры государства) в большинстве развитых стран составляет 500–600 км на 1000 км² территории, тогда как в развивающихся странах этот показатель не превышает 5–10 км на 1000 км².

Наряду с этим в мировой транспортной системе можно выделить несколько характерных региональных транспортных систем, например, Северной Америки, стран Евросоюза, СНГ, Азии (подразделяется на несколько подсистем), Латинской Америки, Австралии, Северной Африки. Наиболее высокого уровня развития достигла региональная транспортная система Северной Америки. На ее долю приходится около 30% общей протяженности мировых путей сообщения, а по таким видам транспорта, как автомобильный и трубопроводный, эта доля еще выше. Северная Америка занимает первое место и по грузообороту, совершаемому большинством универсальных видов транспорта. Региональная транспортная система стран Евросоюза уступает системе Северной Америки по дальности перевозок, но зато превосходит ее по плотности сети и интенсивности движения на ней. На региональную систему стран-членов СНГ приходится всего 10% мировой транспортной сети, однако по объему грузооборота она занимает первое место в мире.

Важнейшим критерием оценки работы транспорта является транспортноемкость производства, характеризуемая удельным весом транспортных затрат в себестоимости единицы конечного национального продукта. Доля транспорта в мировом ВВП колеблется от 4 до 9%. Ежегодно в мире всеми видами транспорта перевозится свыше 100 млрд т грузов и более одного трлн пассажиров. В этих перевозках участвуют свыше 650 млн автомобилей, 40 тыс. морских судов, 10 тыс. рейсовых самолетов, 200 тыс. локомотивов. Количество этих транспортных средств непрерывно возрастает.

В то же время, что касается путей сообщения, то общая протяженность мировой сети железных и автомобильных дорог в 70–90-е гг. в целом стабилизировалась. Более того, в США и странах Западной Европы в последние годы имеет место сокращение сети железных дорог вследствие большего переключения объемов перевозок на автомобильный транспорт. В общем, происходит не столько количественное, сколько качественное изменение транспортной сети мира: растет протяженность электрифицированных железных дорог, автомагистралей с твердым покрытием, сети трубопроводов большого диаметра, т. е. мировая транспортная система испытывает на себе все более сильное воздействие научно-технического прогресса.

Инновационные технологии на транспорте выражаются также и в возрастающей конкуренции между отдельными видами транспорта («разделение труда» в соответствии со сферами экономически рационального использования каждого из универсальных видов транспорта), в увеличении пропускной способности транспортных путей, в появлении принципиально новых транспортных средств, например, сверхскоростных поездов на воздушной подушке и магнитной подвеске, электромобилей, в использовании новых, более эффективных и экологически чистых видов топлива для подвижных транспортных средств и т. д.

Огромное влияние на развитие всех универсальных видов транспорта оказывает «контейнерная революция» — одна из важнейших тенденций в развитии мирового грузового транспорта, обусловившая появление новых подвижных транспортных средств (контейнеровозов) и специальных перегрузочных станций (терминалов). В контейнерах сейчас перевозится около 40% всех генеральных грузов. Складываются трансконтинентальные контейнерные «мосты» (комбинация морского транспорта с железнодорожными составами и автопоездами-контейнеровозами): Транссибирский; Япония—Восточное побережье США; Трансамериканский; Западная Европа—Ближний и Средний Восток. Это позволяет повысить производительность труда на транспорте в 7–10 раз, а следовательно, и существенно снизить себестоимость транспортной продукции.

В мировом грузообороте лидирует морской транспорт, значительно уменьшилась доля железнодорожного транспорта, быстро растет доля трубопроводного транспорта. Основную часть международных морских грузопотоков составляют массовые наливные и навалочные грузы: сырая нефть, нефтепродукты, железная руда, каменный уголь, зерно. Из других грузов морской торговли выделяются генеральные или тарно-штучные грузы, т. е. готовая промышленная продукция, полуфабрикаты, продовольствие.

Все более широкое распространение получают так называемые интермодальные перевозки, в которых участвуют два и более видов транспорта. Для этих перевозок характерно точное соблюдение сроков и ритмичности доставки грузов.

В 90-х годах прошлого столетия началось создание транспортных коридоров, объединяющих на определенных направлениях сразу несколько видов транспорта для перевозок грузов через территорию нескольких стран. Благодаря этому перевозка грузов между разными странами все больше превращается в единый технологический процесс, причем он часто осуществляется на условиях единого транспортного документа, с постоянным отслеживанием продвижения груза на всем пути от отправителя до получателя.

Углубление во второй половине XX в. внешнеторговых, туристических, научных, культурных, социальных и иных связей привело к резкому росту международной подвижности населения. В пассажирских перевозках лидером остается легковой автомобильный транспорт индивидуального пользования, доля которого повысилась с 56,8 до 61,0%. Внутренний воздушный транспорт приблизился к уровню железнодорожного, а в недалекой перспективе может даже превысить его. Тогда как в международных пассажирских сообщениях этот вид транспорта сохраняет лидирующее положение, имея явное преимущество перед другими видами транспорта за счет большей скорости и экономии пассажирами времени.

Так, руководители ряда ведущих компаний, государственные деятели и аналитики, работающие в крупнейших предприятиях транспортной отрасли, в вышедшей недавно в Лондоне книге под названием «Connected Transportation» (дословно: «Подключенный транспорт»), делятся своими взглядами на проблемы мировой транспортной индустрии с годовым оборотом в 3 трлн дол. и предлагают стратегические подходы к преодолению проблем, связанных с растущим спросом на транспортные услуги, что, в свою очередь, ведет, во-первых, к еще большей нагрузке на существующую транспортную инфраструктуру, а во-вторых, на экологию Земли.

Нельзя не отметить, что, к большому сожалению, с момента своего зарождения транспорт оказывал и продолжает оказывать очень сильное негативное влияние на земную фауну и флору. С ростом протяженности мировой транспортной сети, интенсивности и объемов перевозок эти негативные воздействия все более усиливаются, причем различные виды транспорта имеют, как бы, свою «специализацию» в этом. Так, главным загрязнителем атмосферы ядовитыми

выхлопными газами являются автомобильный, воздушный и железнодорожный виды транспорта. Они же создают и большой шумовой и вибрационный «эффект», а также требуют и больших площадей для сооружения магистралей, заправочных станций, стоянок, вокзалов, аэропортов и т. д. Водный транспорт, главным образом, служит источником загрязнения нефтью акваторий океанов и внутренних вод. Даже сохранение нынешних объемов вредного воздействия транспорта на человека и окружающую среду (не говоря уж об их постоянном увеличении) уже в ближайшей перспективе приведет к катастрофическим последствиям по влиянию на биосферу, среду обитания человека, фауну, флору и экологию Земли.

Специалисты сходятся в едином мнении о том, что в развитых странах дальнейшее расширение транспортной инфраструктуры (строительство новых дорог и аэропортов) неспособно решить накапливающиеся транспортные проблемы. В то же время неудовлетворенный спрос на транспортные услуги чреват тяжелыми последствиями для мировых цивилизаций. Игнорирование этих проблем неизбежно станет серьезным тормозом в их дальнейшем прогрессе и приведет к дискредитации самой идеи глобализации.

Развитие региональных транспортных комплексов и решение транспортных проблем в отдельных государствах необходимо тесно увязывать со стратегией формирования мировой транспортной системы, т. е. с учетом того, что в перспективе региональные комплексы неизбежно должны стать локальными звеньями, формирующими глобальную коммуникационную систему. Чем полнее и точнее будет этот учет, тем правильнее государственная транспортная политика, тем успешней будет динамика социально-экономического и культурного развития локальных, мировых и глобальной цивилизаций.

Эта задача стоит не только перед транспортными компаниями, но и перед правительствами всех стран мира. Необходимо принять меры к тому, чтобы перспективное развитие глобальной транспортной системы, а следовательно, и развитие самой глобализации не натолкнулись на неожиданные препятствия. Правительствам стран мирового сообщества принадлежит решающая роль в областях научного обоснования мирового транспортного баланса (определения объемов глобальных транспортных потребностей производства и населения и уровня развития материально-технической базы единой глобальной транспортной системы, способной своевременно, полностью и качественно удовлетворять эти потребности), рационального развития и совершенствования глобальной транспортной инфраструктуры (в первую очередь формирования рациональной конфигурации сети международных транспортных коридоров), разработки, утверждения и контроля применения механизмов ценообразования на транспортные услуги, контроля загрузки транспортных артерий, необходимости новаторской перестройки транспортных бизнес-процессов, повышения безопасности на транспорте, снижения негативного воздействия транспорта на человека, фауну и флору, а также социальных, экономических и политических аспектов создания эффективной глобальной транспортной системы.

В настоящее время мировое экономическое хозяйство оказалось перед системным вызовом, характер и особенности которого определяются сочетанием как объективных закономерных фундаментальных факторов, так и отягощающих системный кризис негативных субъективных решений руководящих мировых и государственных органов. Субъективные ошибки последних в прошлом стали в настоящем дополнительными объективными трудностями, преодоление которых стало тяжким бременем для современных поколений людей, а продолжение ими ошибочных действий неизбежно приведет к вполне предсказуемым уже сегодня серьезным катастрофам на планете Земля.

Одним из важнейших недостатков набирающего ход процесса глобализации является отсутствие до сих пор научно обоснованной мировой транс-

портной стратегии, без разработки и реализации которой транспортной отрасли невозможно будет оптимально решать ее основную глобальную миссию: **полностью, своевременно и качественно удовлетворять транспортные потребности производства и населения планеты Земля с минимально возможными для достигнутого в отрасли научно-технического прогресса удельными совокупными общественными затратами на это и минимумом негативного влияния на человека и окружающую среду.**

В свою очередь, разработка правильной глобальной транспортной стратегии на долгосрочный период (например, до 2050 г.) невозможна без правильного понимания экономической сущности транспортной отрасли, ее роли, места и социально-экономического значения в динамике глобальной цивилизации, которое (правильное понимание) возможно только на основе всестороннего научного обоснования.

В материальном производстве деятельность, связанная с обеспечением процесса транспортирования людей или грузов, именуется транспортным трудом, который рассматривается как особый вид издержек обращения в воспроизводственном процессе в целом. Транспортный труд увеличивает стоимость перемещаемых натурально-вещественных благ частично за счет перенесения стоимости (амортизации) используемых для обеспечения транспортного процесса основных производственных фондов, а частично за счет прибавочной стоимости, создаваемой трудом транспортных работников, которая, при прочих равных условиях, обратно пропорциональна производительности труда на транспорте и прямо пропорциональна дальности перемещения пассажиров и грузов.

Таким образом, транспорт как бы объединяет все отдельные стадии воспроизводственного процесса (производство, обращение, распределение и потребление) в единую логистическую систему, являясь непосредственным участником каждой из указанных стадий этого процесса. Следовательно, транспортный труд обеспечивает социально-экономические связи общественного воспроизводства и не может быть заменен никаким другим трудом, кроме иного вида, но тоже транспортного.

Поскольку транспорт относится к специфической сфере материального производства, то особый интерес представляет правильное понимание натурально-вещественной и экономической сущности транспортной продукции. Здесь прежде всего нельзя смешивать воедино (как это делают многие исследователи транспортных проблем) процессы перемещения подвижных транспортных средств, что именно и является продукцией труда транспортных работников, и одновременного транспортирования с помощью этих транспортных средств пассажиров и грузов, что является полезным для общества результатом труда транспортников, т. е. потребительной стоимостью транспортной продукции.

С одной стороны, оба эти процесса происходят одновременно и неразрывно друг от друга, а с другой стороны, их неразрывность относительна: при равном количестве транспортной продукции всегда получается разный полезный для общества эффект, зависящий от степени заполнения или загрузки подвижного транспортного средства. При этом следует особое внимание обратить на то обстоятельство, что производство транспортной продукции (непосредственно процесс перемещения транспортного средства) зависит, главным образом, от транспортного работника, состояния подвижного транспортного средства и транспортного пути, а полезный для общества эффект от его труда — от потребителей (заказчиков) транспортных услуг, т. е. мало зависит от транспортников.

Именно в этом состоят объективные истоки противоречий между общественными и узко ведомственными (отраслевыми) интересами транспортни-

ков, которые не могут быть разрешены только с помощью таких валовых показателей, как: «грузооборот (т/км)», «количество перевезенных грузов (тонн)», «количество перевезенных пассажиров» и «пассажирооборот (пассажиро-км)». Действительно, данные показатели, отражая полезный для общества эффект от транспортного труда, не дают точной оценки фактической величины трудовых затрат работников транспорта.

Совершенно очевидно, что транспортный эффект тем больше, чем больше объем доставленной к месту непосредственного потребления материальной продукции или количество перевезенных пассажиров. В то же время произведенный объем транспортной продукции тем больше, чем на большее расстояние переместилось подвижное транспортное средство (автомобиль, железнодорожный локомотив, самолет, морское судно и т. д.), независимо от того, было оно загружено или нет. Именно это обстоятельство и создает объективные предпосылки для транспортников улучшить экономические показатели своей отрасли, а следовательно, и повысить свое материальное благополучие, в том числе и за счет нерациональных для общества перевозок (искусственного удлинения дальности перевозки пассажиров и грузов, встречных и окольных перевозок, недозагрузки до полной вместимости или грузоподъемности подвижных транспортных средств и т. д.). Реальная практика функционирования всех основных универсальных видов транспорта убедительно свидетельствует о том, что эту «задачу» транспортники решают весьма успешно.

Само собой разумеется, что процесс перемещения незагруженного подвижного транспортного средства только ради его движения не имеет абсолютно никакого социально-экономического смысла, за исключением случаев вынужденной подачи на оптимальное расстояние порожних транспортных средств под загрузку. Лишь способность транспортных средств перевозить пассажиров и грузы и обуславливает полезность для общества транспортной продукции. Таким образом, транспортная продукция как собственно процесс передвижения подвижных транспортных средств представляет собой лишь отраслевой интерес, тогда как общественно полезный транспортный эффект, т. е. количество перевезенных при этом пассажиров и грузов, — полезный общественный результат от использования транспортного потенциала.

Поскольку транспортная продукция и транспортный эффект создаются одновременно, то многие исследователи ошибочно отождествляют их, принимая отраслевой эффект за общественный, тогда как это две взаимосвязанные, но совершенно различные по социально-экономической природе категории. К сожалению, на практике в настоящее время преобладает именно ошибочная точка зрения со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями, вплоть до отождествления роли транспорта в повышении экономической эффективности общественного производства с ролью в этом промышленности, сельского хозяйства и строительства, т. е. отраслей материального производства, самостоятельно производящих натурально-вещественную продукцию, что несвойственно транспорту.

Второй существенной особенностью, отличающей транспортную продукцию от продукции других основных отраслей материального производства (промышленности, сельского хозяйства и строительства), является неотделимость ее (транспортной продукции) от самого процесса ее производства. Поэтому транспортная продукция либо создается и одновременно полностью или частично потребляется, либо полностью или частично теряется, наноса при этом не только большой экономический ущерб, но и существенный экологический вред обществу. Таким образом, транспортная продукция не может существовать изолированно от процесса ее производства, как это свойственно продукции других отраслей материального производства. Именно это специфическое свойство транспортной продукции объективно обуславливает невозможность

создания ее запасов с целью использования в критические моменты «пикового» спроса на транспортные услуги: посевная или уборочная компании в сельском хозяйстве, сезоны отдыха трудящихся, благоприятное время для строительных работ и т. п. Учет этой особенности транспортной продукции обязателен при разработке долгосрочной глобальной стратегии развития и совершенствования материально-технической базы единого транспортного комплекса глобальной земной цивилизации.

Указанная особенность транспортной продукции обуславливает еще одно ее специфическое свойство: невозможность ее территориальной взаимозаменяемости и взаимодополняемости, т. е. недостаток транспортной продукции в одном регионе не может быть компенсирован избытком ее производства в другом регионе. Это означает необходимость предусмотреть в глобальной транспортной стратегии обязательность обеспечения в перспективе одинаковых уровней транспортного обслуживания во всех регионах мира, т. е. одинаковой степени сбалансированности развития материально-технических баз региональных транспортных комплексов с транспортными потребностями данных регионов, что и обеспечит формирование наиболее рациональной отраслевой и региональной структуры материально-технической базы единого глобального транспортного комплекса на планете Земля.

Именно раскрытые выше экономическая природа транспорта и специфические свойства транспортной продукции объективно придают транспорту статус естественной монополии со всеми вытекающими отсюда последствиями, учет которых крайне необходим при разработке глобальной транспортной политики. Само собой разумеется, что менеджеры-монополисты, а именно таковыми реально являются руководители транспортных компаний, не преминут воспользоваться («своя рубашка ближе к телу») предоставляемыми им естественной монополией уникальными возможностями изъятия в свою пользу своеобразной транспортной квазиренды. Действительно, поскольку у транспорта как отрасли естественной монополии объективно отсутствует конкуренция со стороны других отраслей на рынке транспортных услуг, да при этом еще и не будет необходимого контроля со стороны общемировых контрольных органов, то потенциально неограниченные возможности для взимания специфической транспортной квазиренды становятся реальностью. Это мы воочию наблюдаем и ощущаем в постоянном гипертрофированном и экономически необоснованном росте транспортных тарифов на грузовые и пассажирские перевозки.

В то же время нет необходимости доказывать или убеждать кого-либо в том, что в услугах транспорта, независимо от того перевозит он пассажиров или грузы, нуждаются практически все сферы общественной жизнедеятельности. Более того, транспорт создает необходимую коммуникационную основу для взаимодействия и государств, и цивилизаций всех уровней, от локальных и мировых до глобальной. Глобализация экономики и сопровождающие ее процессы развития международных экономических, торговых, культурных и других связей, резкое ухудшение земной экологии и серьезные угрозы от потепления климата, связанного с «парниковым эффектом», в которых преобладающую негативную роль играет транспорт, настоятельно требуют новых подходов к разработке и реализации мировой транспортной стратегии, поиску инновационных коммуникационных технологий и рациональных решений по обеспечению полного, своевременного и качественного удовлетворения транспортных потребностей социально-экономического развития мирового хозяйства и земель в пассажирских и грузовых перевозках. Главные события XXI в. в рассматриваемой области развернутся между западноевропейским и азиатско-тихоокеанским полюсами экономического и технологического развития, от Атлантики до Тихого океана, где образовался самый протяженный рубеж для международного бизнеса.

Прогнозируется значительный рост грузовых перевозок, что обусловлено не только увеличением торгового оборота, но и деконцентрацией промышленного производства в связи с объединением национальных компаний в международные корпорации и развитием сборочных мощностей в третьих странах. В результате, возрастает роль транспорта в производственно-технологическом цикле. Для разных стран становятся общими проблемы увеличения пропускной способности имеющихся транспортных систем, вопросы налогообложения, таможенных пошлин, различных экологических и других ограничений.

Изменяется роль различных видов транспорта в грузоперевозках в зависимости от расстояний. В Западной Европе традиционно велика доля автомобильного транспорта в общем объеме перевозок, она превзойдет уже в 2010 г. рубеж 80% [4, с. 121]. Однако на трансконтинентальных маршрутах будет доминировать железнодорожный транспорт, особенно в условиях возрастающих объемов контейнерных и контрейлерных перевозок. Важным доводом в пользу железнодорожного транспорта становится экологический фактор. Во второй половине XX в. началось строительство скоростных железных дорог. Япония первой продемонстрировала их эффективность, затем к реализации проектов высокоскоростных магистралей приступили французы. В будущем соединятся транспортные системы Евразии и Америки, образуя мировую трансконтинентальную сеть.

Если приоритет в обеспечении торговых связей между Западной Европой, Азиатско-Тихоокеанским регионом и США сохранится за морским транспортом, то в Евразии возрастет роль трансконтинентальных коммуникаций, пришедших в упадок в средневековье после перемещения мировых путей из Средиземноморья в Атлантику. Отсутствие современной рыночной инфраструктуры и широтных коммуникаций, транспортных коридоров через социокультурные рубежи на Кавказе, в Центральной Азии и Юго-Восточной Европе создает угрозу усиления региональных конфликтов.

Международные транспортные коридоры (МТК) следует рассматривать не только с позиций интеграции отдельных стран в международную экономическую систему, а прежде всего как важнейший элемент мировой логистической системы. В условиях расширения международного сотрудничества и углубления интеграционных процессов формированию МТК принадлежит исключительно важная роль в решении транспортных проблем, связанных с обеспечением межгосударственных культурных и иных связей, с целесообразностью создания международной транспортной инфраструктуры, имеющей согласованные технические параметры и обеспечивающей применение совместимых технологий перевозок как основы интеграции национальных государственных транспортных систем в мировое транспортное пространство.

Ее важнейшими инфраструктурными составляющими являются распределительные центры, мультимодальные терминальные комплексы во взаимодействии с мультимодальной (интермодальной) транспортной сетью, увязанные в единый комплекс (систему), работающие по единым стандартам, нормам и правилам на конечный результат по технологиям: «на колеса и с колес», «от двери до двери» и «точно в срок». Состояние региональных транспортных систем во всем мире служит критерием развития рынка и инвестиционной привлекательности той или иной территории.

Следовательно, под МТК предлагается понимать: **сопряженную совокупность магистральных транспортных коммуникаций как инфраструктурную составляющую различных универсальных видов транспорта, отвечающую требованиям со стороны подвижных транспортных средств и международного правового регулирования и обеспечивающую необходимые условия для безопасной и экономически эффективной перевозки пассажиров и грузов на направлениях, связывающих различные страны, и, в следствие этого, имеющих международный статус и значение.**

Обобщение мировой практикой интенсивно происходящих процессов глобализации позволяет проследить четкую взаимосвязь в формирующейся мировой логистической системе таких элементов, как: экономическая интеграция, международная система товародвижения, интермодальные коридоры, единое транспортное пространство, мировая логистическая система.

Все выше сказанное позволяет сделать вывод о том, что для создания и эффективной работы международного транспортного коридора необходимы:

- отвечающая современному уровню научно-технического прогресса в транспортной отрасли магистральная транспортная инфраструктура (транспортные коммуникации, терминалы, грузовые и пассажирские станции и пр.);

- современные экологически чистые подвижные транспортные средства универсальных видов транспорта: железнодорожного, автомобильного, воздушного и водного;

- правовая база, позволяющая эффективно организовывать международные перевозки, в том числе и смешанные;

- современная информационная система, позволяющая оперативно собирать, обрабатывать, отражать и хранить информацию о выполняемых потоках грузовых и пассажирских перевозок;

- обеспечение потребителям необходимого уровня и качества всех видов транспортных услуг.

Гуманизация и ноосферизация воспроизводства, по нашему твердому убеждению, должны уже сейчас стать определяющими факторами всех сфер жизнедеятельности человечества. Это означает, что на передний план должно выдвигаться преимущественное инновационное развитие тех отраслей экономики, которые способны обеспечить здоровье, заинтересованную жизнедеятельность, благополучие и увеличение продолжительности жизни всех землян, бережное и рачительное отношение к природным ресурсам и охрану окружающей среды.

Поскольку отмеченная выше главная цель транспорта как специфической отрасли материального производства остается в долгосрочной перспективе неизменной, то отчетливо проявляется и главная стратегическая задача транспортной отрасли в динамике формирования глобальной цивилизации – стать эпицентром и приоритетной отраслью в инновационном экологически чистом обновлении мира на стадии его глобализации.

Список использованной литературы

1. Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества: деятельно-структурная концепция / Т.И. Заславская. – М., 2002. – 568 с.

2. Астафьев Б.А. Стратегический прогноз и управление на основе Генома Мира: Теория и практика / Б.А. Астафьев. – М.: Институт холодинамики, 2005. – 168 с.

3. Глобальный прогноз «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года. – М.: МИСК, 2009. – 64 с.

4. Мировая экономика: Статистические данные. Краткое справочное пособие / Под редакцией Ю.А. Щербанина. – М.: МГУ-МШЭ, 2007. – 318 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

МИРОВОЙ КРИЗИС И НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Проаналізовано причини виникнення світової фінансової кризи та визначено роль міжнародної фінансової системи у цьому процесі. Доведено, що однією з проблем сучасного розвитку економіки України є її олігополістичний характер. Обґрунтовано необхідність активної ролі держави у подоланні економічної кризи.

Проанализированы причины возникновения мирового финансового кризиса и определена роль международной финансовой системы в этом процессе. Доказано, что одной из проблем современного развития экономики Украины является ее олигополистический характер. Обоснована необходимость активной роли государства в преодолении последствий экономического кризиса.

The paper analyses the reasons for the World financial crisis and defines the role of the international financial system in this process. It proves that oligarchic and monopolistic character of Ukrainian economy is one of the main problems that inhibits its contemporary economic development. The article also grounds the necessity of the government activism in the process of overcoming consequences of the economic crisis in Ukraine.

мировой кризис, международная валютная система, олигополия, инфляция, государственная политика

Глобальный кризис высветил ряд фундаментальных причин, без решения которых мировая экономика не сможет обеспечить поступательного развития. Во-первых, это кризис существующей архитектуры глобальной валютно-финансовой системы, которая возникла в 1971 г., когда американский доллар приобрел статус мировой валюты. Это произошло после того, как США в одностороннем порядке отказались от своих обязательств менять доллары, накопившиеся в результате международной торговли, у Франции и Англии на золото по официальному курсу. Возник так называемый «валютный дефолт». Произошло разрушение существовавшей после Второй мировой войны Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы, в основе которой была привязка национальных валют западных стран к цене золота.

Почти 25 лет (с 1944 г.) Бреттон-Вудская система способствовала развитию мировой торговли и производства на основе эквивалентного обмена. Но изменение соотношения сил в мировой экономике, появление новых конкурирующих мировых центров в Западной Европе и Японии привели к подрыву основных принципов Бреттон-Вудской валютной системы. Вместо привязки национальных валют к золоту они стали приравниваться к доллару США. Иными словами, доллар США фактически заместил золото в качестве всеобщего эквивалента. Тем самым вся мировая валютная система была поставлена в зависимость от эмиссии доллара, который приобрел функцию мировой валюты. Такая эмиссия стала осуществляться в зависимости от потребностей самих США, прежде всего от необходимости покрытия дефицита бюджета и погашения долговых обязательств.

С того момента, когда к доллару перешла функция мировой валюты, международный обмен перестал носить эквивалентный характер, поскольку обменные курсы национальных валют потеряли объективную основу, свой «якорь», функцию которого выполняло золото. Соотношение обменных курсов стало складываться под влиянием спроса и предложения на мировую валюту, эмиссия которой, в свою очередь, зависела в основном от объемов финансирования дефицита бюджета и рефинансирования банковской системы. Следствием такого порядка стала постепенная девальвация доллара и возрастающее недоверие к нему как единственной мировой резервной валюте. Стали возникать региональные валютно-финансовые системы. Наглядный пример этого – ЕС, успешно реализовавший введение единой валюты. Таким образом, одной из причин возникновения кризиса является кризис мировой валютно-финансовой системы. Регионы, например, ЕС и ведущие экономические страны – Япония, Китай, которые привязаны к доллару своими торгово-экономическими отношениями и валютными резервами, будут поддерживать какое-то время сложившийся мировой валютно-финансовый порядок. Но то, что он исчерпал и нуждается в качественном изменении, признают многие политики, ученые, а также многие известные финансисты, в том числе такие, как Джордж Сорос. Как это будет происходить, покажет будущее.

Во-вторых, это демонтаж системы банковского регулирования, которая была спроектирована во времена Великой депрессии. Следует напомнить, что до Великой депрессии 1929–1933 годов коммерческим банкам разрешалось также торговать ценными бумагами. Смещение кредитных и торговых операций с ценными бумагами делало их бизнес более рискованным, а банки – более уязвимыми, что было признано одной из главных причин кризиса того времени и запрещено специальным законодательством середины 30-х годов. В 1933 г. был принят закон о разделении функций коммерческих инвестиционных банков (закон Гласса-Стиголла). С тех пор и до конца 90-х годов банкам запрещалось торговать ценными бумагами. Кроме того, этим законом промышленным предприятиям запрещалось использовать амортизационные отчисления не по назначению, например, на финансовые операции.

Но в 1999 г. этот закон был отменен. Коммерческим банкам было разрешено торговать ценными бумагами и стать полноправными участниками фондового рынка. Крупнейшие финансовые учреждения направляли капиталы инвесторов из реального сектора в финансовые активы. Игры на финансовом рынке становились главным видом деятельности. Банки превращались в разновидность казино, с той лишь разницей, что в отличие от казино банки не застрахованы от банкротства. Понимая, что возрастут риски банкротства, ученые пытались разрабатывать теории управления банковскими рисками. Стали разрабатываться и распространяться новые инструменты финансового рынка, которые, как казалось их разработчикам, смогут создать условия для бесконечного бескризисного роста. На торговле производными финансовыми инструментами – «деривативами» – можно было получать прибыль, причем даже большую, чем на обычных банковских операциях. Если банковская прибыль от кредитов еще как-то связана с реальным сектором, то прибыль от торговли финансовыми инструментами возникала из чистых спекулятивных операций, т. е. «из воздуха». Сложилась практика, когда топ-менеджеры получали бонусы соразмерно банковской прибыли независимо от ее непосредственного источника.

Соединение функций коммерческих и инвестиционных банков шло под лозунгом восстановления свободы рынков, освобождения их от государственного регулирования. Появление финансовых инструментов вовлекло в спекулятивный процесс и промышленные корпорации. В предкризисный период они стали главными покупателями финансовых производных. Промышленные компании стали экономить на расходах, не дающих быстрой прибыли. Появи-

лись тенденции сокращения затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы). Стал распространяться так называемый аутсорсинг, т. е. передача контрактов на исследовательские работы фирмам в развивающихся странах.

Таким образом, пока сохраняется тенденция получать прибыль от финансовых спекуляций, а не от реального сектора экономики, будет существовать одна из причин экономического кризиса.

В-третьих, глобальный экономический кризис свидетельствует о том, что одной из причин его возникновения является кризис технологической структуры экономики. Промышленный капитал традиционных отраслей экономики обесценивается и теряет способность к воспроизводству. Нарастание финансовых спекуляций, перетекание инвестиций из производства в денежную сферу свидетельствуют о завершающем этапе развития, господствующего в развитой экономике, технологического уклада. Капитал постепенно будет перетекать в отрасли, где развивается новый технологический уклад.

Выход из настоящего кризиса закончится установлением нового технологического уклада, который приведет к дальнейшему росту производительности общественного труда. Начнется структурная перестройка мировой экономики. На сегодня причины, породившие глобальный экономический кризис, не устранены. Это означает, что все разговоры о якобы преодолении кризисных явлений не имеют достаточных оснований.

Сейчас ведутся активные дискуссии о будущем национальных экономик. Некоторые эксперты считают, что национальные экономики «размывает» глобализация, которая является прямым следствием усиливающейся интернационализации хозяйственных связей.

Глобализация усиливает расслоение национальных экономик. Богатые страны становятся еще богаче, а бедные еще беднее. Компании большинства стран не в состоянии конкурировать на мировых рынках. Поэтому все чаще субъектами глобальной конкуренции выступают не отдельные страны, а регионы, к примеру ЕС. Очевидно, что для многих экономик мира именно долгосрочная региональная интеграция – единственный способ выжить в условиях глобальной конкуренции. Современный кризис будет способствовать региональной интеграции, поскольку конкуренция обострилась на национальных и мировых рынках.

Но в то же время современный кризис позволяет выделить и противоположную тенденцию в национальных экономиках: ориентация на развитие внутреннего рынка; реализация политики импортозамещения; поддержка стратегических секторов экономики; государственная поддержка национального производства. Эти меры рассматриваются как антикризисные. Следовательно, кризис возрождает интерес к идее сильного национального государства и рассматривает его как важнейший рычаг, способствующий наиболее быстрому улучшению ситуации.

Со всей определенностью встает вопрос о будущей экономической политике в Украине.

С одной стороны, она, конечно, предопределена той социально-экономической ситуацией, которая сложилась на данный исторический период, а с другой – есть и такие сферы, где позиция властных структур не определилась. Это касается в первую очередь ценовой политики.

Основной причиной постоянного роста цен является олигопольная структура экономики. Именно она создает предпосылки для возникновения инфляции. Прежде всего это так называемые естественные монополии: предприятия энергетического комплекса, транспорта, связи и т. д. Все они находятся под контролем государства и, казалось бы, ему легче всего справиться с естествен-

ними монополиями. Однако именно от них исходит значительная часть инфляционной инерции.

Ежегодное повышение цен монополиями не менее чем на 25–30%, что намного выше ежегодного общего темпа инфляции. Исходящий от них инфляционный импульс начинает передаваться всем хозяйственным субъектам, а в итоге приводит к раскручиванию инфляционной спирали. Правительство не может противостоять лоббированию ведомственных интересов, принимая «весомый» аргумент, что без этого нельзя поддерживать развитие базовых отраслей экономики. Но в этой связи вполне резонно возникает вопрос: почему для этого недостаточно амортизационных отчислений и прибыли? Это те самые источники (наряду с кредитом) модернизации корпораций, а отнюдь не доходы, получаемые благодаря своему монопольному положению. Поэтому институциональное регулирование структуры доходов и расходов естественных монополий – важнейшее условие формирования механизма их самофинансирования.

Все признаки олигопольного поведения характерны и для прочих промышленных и торговых монополий. Периодические кризисы, которые возникают на рынках бензина, сахара, подсолнечного масла, молочных продуктов и т. д. – яркое свидетельство олигопольного господства монополий в отечественной экономике.

При сложившейся олигопольной рыночной структуре национальная экономика обречена на действие инфляционной инерции. Последняя становится главным элементом механизма монопольного господства. На олигопольных рынках действует тенденция, которая в экономической науке именуется «односторонней жестокостью цен». В украинской экономике это одностороннее возрастание цен усугубляется господством торговых монополий. Это проявляется в том что, розничные цены на потребительские товары непомерно высоки сравнительно с ценами производителей и средним уровнем заработной платы. И растут они быстрее цен производства как на отечественные, так и на импортные товары. Об этом свидетельствуют годовые темпы роста инфляции потребительских цен в индустриально развитых странах Запада, которые составляют 3%, а в Украине по официальным данным свыше 12%, т. е. в четыре раза выше.

Национальный и зарубежный капитал, работая на узком внутреннем рынке, в условиях ограниченной конкуренции и отсутствия государственного регулирования требует более высокой прибыли на единицу затрат¹. Узость внутреннего рынка определяется, в свою очередь, низким уровнем доходов населения. Это одна из ловушек национальной экономики.

Чтобы вырваться из нее, необходимо расширить внутренний рынок, а это, в свою очередь, требует повысить долю зарплаты в ВВП. Но поскольку повышение зарплаты предполагает уменьшение доходов корпораций, то этого делать их владельцы не желают.

Сохранение невысокого уровня рентабельности корпораций автоматически воспроизводит узость внутреннего рынка. Сама по себе национальная экономика не сможет вырваться из этой ловушки. Требуется вмешательство государства, которое помогло бы исправить этот перекос путем ограничения монопольных сил.

Поскольку наш капитализм в отличие от западного не прошел длительной школы конкурентной борьбы, которая приучает его довольствоваться лишь средней для каждого прибылью, то безудержное стремление к повышению доли прибыли в цене производителей и большие торговые наценки превращаются в главные способы получения доходов промышленных и торговых монополий².

¹В западных странах средняя рентабельность промышленных компаний составляет 10%, а у нас вдвое выше.

²По данным Госкомстата в I кв. 2009 г. оборот в розничной сети сократился по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., на 11,5%, а рост цен за этот же период составил 17,2%. Общая инфляция за I кв. 2009 г. составила 6,9%.

Эффективная политика государства в области регулирования цен монополий является объективно необходимым условием ограничения инфляции.

Вмешательство государства должно быть временным и сохраняться до тех пор, пока годовая инфляция не снизится до приемлемого уровня – 4–5%. А пока она устойчиво держится на высоком уровне, то государственным органам следовало бы ввести максимальные пределы допустимой удельной прибыли в цене товара. Эти пределы могут быть дифференцированы как по отраслям, так и по товарным группам с учетом различий в реальных уровнях доходов.

В случаях превышения предельных норм образующаяся сверхприбыль облагалась бы повышенным налогом, если она не направляется на модернизацию производства. Необходимо также установить и максимальные пределы торговых наценок монополий в сфере продаж. Чтобы урезать нынешнюю практику создания цепей фиктивных посредников, каждый из которых добавляет свою часть к розничной цене, следует ограничить совокупную наценку всех посредников в торговле дынным товаром³. Также прогнозные расчеты возможного повышения цен наиболее важных групп товаров в течении года в процентах к предыдущему.

Для осуществления таких мер и проведения такой антиинфляционной политики цен в правительстве достаточно сил и кадров. Можно предвидеть возращения ценителей неолиберализации.

Следует напомнить носителям «неолиберальных ценностей», что такого рода действия осуществлялись в индустриально развитых странах всякий раз, когда стихия цен выходила из-под контроля рыночных сил. Всякий раз такое регулирование носило временный характер и отменялось, когда ситуация приходила в норму. Наглядным примером могут служить действия руководителей западных стран в условиях глобального кризиса. В США, например, в июне 2009 г. была объявлена реформа системы финансового регулирования – наиболее серьезная с 1930-х годов. Важнейшими элементами которой являются контроль за ценами на ипотечном рынке и отмена скользящего процента по ипотеке, грозившей массовыми банкротствами, а также повышение координации в регулировании крупных финансовых институтов.

Сам президент США Барак Обама прокомментировал планируемую реформу так: «Культура безответственности перешла с Уолл-стрит в Вашингтон, а потом и в другие американские города. И в регулятивный режим, фактически созданный во время экономического кризиса двадцатого века, Великой депрессии не мог справиться со скоростью, масштабом и сложностью глобальной экономики двадцать первого века»⁴.

Таким образом, в ходе борьбы с кризисом в странах Запада наметились сдвиги принципиального характера. Происходит реабилитация кейнсианских антикризисных методов. Речь идет о программах бюджетных расходов и инвестиций, направленных на создание рабочих мест, поддержание перспективных направлений технического прогресса, помощь широким слоям населения путем снижения налогов для лиц с низкими доходами.

Мировой кризис со всей очевидностью показал, что без государственного вмешательства восстановление реального сектора в экономике невозможно. Именно на это направлены программы выхода из кризиса как в США, так и в Западной Европе. Как долго будет происходить активное вмешательство государства в экономику – покажет будущее.

³Чтобы институционально упорядочить эти нормы необходимо разработать и принять закон об основах государственного регулирования, как это сделано в Российской Федерации. Уместно напомнить, что работа над базовым нормативным документом регулирующим торговую деятельность (Торговым кодексом), в Украине была начата восемь лет назад.

⁴Эксперт. – 2009. – № 34. – С. 25.

Тенденция в направлении активного участия государства в экономике Украины объективно обусловлена спецификой нашего капитализма. Его слабость и индифферентность к инновациям, проявившаяся в годы «восстановительного роста», стала особенно очевидной в кризисный период.

Именно в период кризиса произошло обесценивание капиталов многих крупных корпораций. Они оказались беспомощными в отношениях с западными кредиторами и вынуждены обращаться к государству за денежной поддержкой, свергывая одновременно инвестиции в национальную экономику. Все это признаки, свидетельствующие о том, что государственное регулирование хозяйственных процессов в нынешних условиях является объективно обусловленным действием.

В этой связи возникает вопрос: в каких конкретно-исторических формах возможно участие государства в модернизации экономики? Прежде всего это создание институтов развития. Дело в том, что скорость технологического обновления производства зависит от того, насколько инвестиционные возможности предприятий выходят за рамки самофинансирования. Решить эту проблему возможно лишь путем создания «длинных» финансовых инструментов для модернизации промышленности. Необходима реформа институтов кредитования реального сектора экономики. Кризис со всей очевидностью высветил системную слабость банковской системы и прежде всего ее кредитной составляющей.

Страна уже год живет практически без кредитования промышленности. Без сильного и конкурентного банковского сектора невозможно как решить проблемы модернизации реального сектора, так и выйти из кризиса. От того, какая политика будет выработана по отношению к банковскому сектору сегодня, зависит будущее страны на много лет вперед.

Для осуществления инвестирования модернизации реального сектора крайне важно обеспечить высокую норму накопления (отношение объема инвестиций к ВВП). Ее необходимо увеличить в два раза. К сожалению, в Украине отсутствует эффективный механизм конвертации сбережений в инвестиции. Доля валового накопления у нас в стране находится на уровне развитых стран, примерно немногим более 20%, а в Китае она составляет 40%. В то же время средний возраст основного капитала в Украине составляет приблизительно 55 лет, тогда как в развитых странах — 7–8 лет. Причина такого явления — «проедание» основного капитала, когда амортизационные отчисления используются не по назначению. Даже у крупных промышленных предприятий суммы инвестиций меньше сумм амортизационных отчислений. Без строгой государственной регламентации использования амортизационных отчислений нам не обойтись. А эта мера также является одним из институтов развития. Это лишь одна из некоторых, на мой взгляд, определяющих.

По-новому в этом процессе видится роль частного капитала. Современный экономический кризис обострил противоречия между частными и национальными интересами. Объективная потребность в модернизации экономики Украины, ее инновационное развитие ставит проблему функционирования частных форм олигархического капитала. Они показали способность лишь к экстенсивному расширению, поглощению других предприятий своей отрасли, т. е. стремление к монополизации. В то же время они не продемонстрировали способности не только к созданию новых технологий, но и к обновлению своего нового производственного аппарата.

Олигархический капитал интересуется не долговременный рост и постоянное обновление, а кратковременная прибыль. С такой мотивацией курс на инновации не имеет перспективы. Монополия гарантирует монопольную прибыль без модернизации производства, порождает технический застой. Поэтому стратегия модернизации должна предполагать изменения сложившейся олигархически-

монополюющей структуры собственности. То есть частный капитал должен работать на национальный интерес и быть социально ответственным.

Олигархический, компрадорский капитал мерами экономической политики может быть трансформирован в государственно-корпоративный. Также необходимо развивать формы государственно-частного и государственно-социального партнерства. Главный критерий эффективного функционирования таких форм – способность к производству и ассимиляции инноваций.

Поэтому выход из кризиса требует формирования новой модели экономики и, в частности, новой модели государственного регулирования. Как сказал совсем недавно (месяц назад) в интервью один из крупнейших мыслителей современности немецкий философ Юрген Хабермас, заметно повлиявший на мировую социальную и политическую мысль: «Я не вижу приемлемой альтернативы глобальному капитализму, однако насущная политическая задача, по моему, состоит в том, чтобы «приручить» капитализм с помощью правильных международных норм и институтов...»⁵ Нынешний глобальный финансовый кризис должен послужить Западу последним предупреждением о катастрофических последствиях невмешательства неолибералов в экономику. Это очень важное предупреждение живого классика мировой философской мысли.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

⁵Новая газета. – 2009. – 14 дек. (№ 139).

IN THE ISSUE FOR OVERCOMING THE FINANCIAL CRISIS

У статті проаналізовано основні причини невдалих спроб боротьби зі світовою кризою, розглянуто можливі варіанти розвитку критичних ситуацій у світовій економіці і шляхи їх розв'язання. Особливу увагу приділено взаємозв'язкам фінансових кіл з матеріальними сферами, можливим змінам окремих елементів сукупного попиту і напрямкам розвитку світової економіки.

В статье проанализированы основные причины неудачных попыток борьбы с мировым кризисом, рассмотрены возможные варианты развития критических ситуаций в мировой экономике и пути их разрешения. Особое внимание автор уделяет взаимосвязям финансовых кругов с вещественными сферами, возможным изменениям отдельных элементов совокупного спроса и направлениям развития мировой экономики.

The paper concentrates on relations between financial circles and the real sphere, possible changes of individual elements of the aggregate demand and directions of the development of the world economy.

financial crisis, World Economy, changes, diversified information, to intersperse, unreliable motions, research works, diversified conclusions, critical occurrences, relations

1. Introduction

It is extremely hard to outline and to forecast bright image of happening changes in the world economy. Tasks aren't facilitating, but straight out they are complicated by thousands of the detailed, extremely diversified information coming from individual countries. The positive information is interspersed with negative and are usually leading to unreliable motions. Critical phenomena constitute impulse to heighten research works. Studies cause diversified conclusions, because they are leaning by different theoretical bases and for different statistical data.

An attempt to outline the probable course of critical occurrences, but especially possibilities of overcoming them is an aim of deliberations. The paper concentrates on relations between financial circles and the real sphere, possible changes of individual elements of the aggregate demand and directions of the development of the world economy.

2. Financial sector vs the real sphere

There is useless to limit the contemporary economic system oneself to exclusively economic relations between producers of goods and their buyers. Attempts to limit economic reports only to market would be action from the category science fiction. Soon it would make all public service being taken over by the private sector, and governments would be deprived of the possibility of the influence on the course of socio-economic processes, in it also sovereignties [1, 6].

The financial sector should play the ancillary role in relation to the real sphere of the economy. The dominance of the financial system constitutes the serious symptom of the alienation, what in the longer prospect often negatively affects the real sphere. If the height of share indices is a consequence of financial transactions, it cannot bring beneficial effects for the real sphere. It can cause perturbations of prices of assets, for

example leading for redefining house prices, interest rates, credits cost. Prices in the restricted grade are performing the allocative and information function then, so they are not a sufficient basis for the economic decision making.

Spontaneous development of the financial sector causes, that it is taking over the majority of the economic surplus which is being created in the real sphere. In such conditions not only a system of an economic leg-up, but also developmental models and individual careers are undergoing the sudden deformation. It is assuming the form of the specific paradox. On one hand the capital market expects profits of going concerns in the real sphere to follow the height of share indices, and so to grow dynamically. On the other hand these expectations are usually difficult to fulfill in the real sphere, since in it is a sharpening what is not supporting a rise in profits. It is leading to more frequent mistakes in the funding scheme of exaggerated leverages relying on applying. Aspiring for coping with expectations in enterprises consisting adjustment efforts are being taken, among others, limiting the wages and fringe benefits, for applying so-called creative accounting, for applying the speculative operation. This is not an action supporting the systematic, long-term growth of productivity in the economy.

The globalization of financial markets is enhancing possibilities of the appearance of speculative attacks on national currencies as well as it is creating conditions for violent capital outflows. These are premises to the appearance of the neoprotectionism, and it can even jeopardize functioning of the current model of socioeconomic relationships. Large financial institutions are able to exploit the inefficiency of financial markets applying for their implementations of purposes unwritten rule «too great market in order to fall down». Big wage differential which is found in a financial sector is not supporting the systematic growth in the economy. The possibility of getting high emoluments is entailing the depreciation of the human capital through drainage of these people, of which the job in the real sphere would be more profitable from a public point of view. The high remuneration in the sphere of finances constitutes also a point of reference for politicians creating incentives to increase their income and the wealth.

Speculation on the market of the real estate, crisis of the banking system, slump in the market capital contributed to the general decline in prices of assets. The strong property effect caused, that profits both from savings and from investments had reduced, sometimes even by several dozen per cent. In many countries it led the consumption, savings and investment to lowering and with the passage of time also to the fall in the volume of business of the foreign trade.

Anticrisis intervention consisted of action about the fiscal and monetary nature. Keeping the financial liquidity of some institutions functioning in the sphere of finances, particularly an investment banks and deposit-credit was an aim. As a result of this intervention they took over endangered financial assets, they took over or shares were purchased at endangered financial institutions. Expenses on subsidies and government warranties grew for banks and other financial institutions as well. Recalled action was taken in spite of the decline of the trade boom and the decrease in budget revenues. A considerable increase of a country's budget deficit and the national debt was a result of this manner.

Taken action as part of the fiscal policy was supported by the expansive monetary policy. The central banks offered cheap and readily available credit relatively for commercial banks; it caused an additional money supply. Bank bases rate offered by the central bank and a level of the required statutory reserves were lowered. Expansive fiscal policy and monetary policy were not understood like keynesian, that is as the mechanism creating the demand using the multiplier, even though such an approach would enhance possibilities for overcoming the crisis. However indirect influences on the real sphere were applied. An action both of governments and the central banks was made not only in order to support the demand of the private sector but also to reduce the bankruptcy of financial intermediaries.

Intervention of governments and the central banks contributed to sustaining the financial liquidity of many commercial banks and other financial institutions. As a result of applying such instruments as the repurchase «toxic» assets, reduction in interest rates of the central banks, providing credit for commercial banks, many financial institutions survived safety guarantees of bank deposits, in spite of the initial threat of the fall. Government spending to the collective consumption, infrastructure investments, sustained the aggregate demand in spite of an initial meaning fall in demand of the private sector.

3. Elements of aggregate demand

The crisis in the diversified way affected for lowering the economic growth rate in the diameter of states. The positive rate of growth was kept in such countries as China and India, mainly as a result of the internal consumer and investment demand. In Poland the export and the internal consumer demand reduced the inheritance of the production and as a result a positive economic growth rate was reached. However in countries, in which households were characterized by a strong debt, fall in demand consumer strengthened economic recession e.g. in the USA, Great Britain and Ireland. A sudden fall in demand did not pass Baltic Republics.

It is possible to depict directions of changes in the real sphere behind the mediation of developing of components of the aggregate demand (AD). Generally the expenses on the private consumption (C) and investments (I) were reduced. In countries strongly touched with the crisis government spending (G) did not lower proportionally to fall in a private demand (C+I), but even considerably grew. In many countries of the European Union, as well as in the USA, and so, a state's budget deficit and a national debt increased.

a) consumer demand

Will it be recorded sudden increase of the consumer demand in the immediate future? It is not possible to answer this question precisely and affirmatively. On one hand inventory in industrial enterprises and recovery on capital markets are factors which can cause an essential increase in consumer demand. On the other there are premises showing that the plausibility of the appearance of the consumer boom and inflation associated with it is little. This would happen for three fundamental reasons.

Running up a debt of households will grow more slowly than before the crisis. Households must make settling accounts of previously contracted credit. Commercial banks more precisely will probably be examining the credit rating of potential debtors. It is possible to expect high charging contracted credit interest. It would be a result of taking by banks prudent steps as well as lowering the degree of the leverage of their assets.

Even an another rise in prices of material and financial assets, that is the run on fairs, won't trigger the strong property effect with reference to the consumer demand. This effect will likely be asymmetrical. The effect of the decline in prices will turn out to be stronger than the effect of the increase [4].

In years preceding the crisis a slight remuneration increase was recorded in the USA and developed countries. Even though the average wage increased, payroll spans also increased. Peculiarly quickly earnings rose in the financial sector (of members of management boards of banks, of insurance institutions, of investment funds etc.). There are however no rational reasons to expect the fast remuneration increase in the immediate future. Relatively a high unemployment rate is leading to such conclusion.

To sum up it is possible to put forward a motion, that new income of households from capital investments will not cause a sudden increase in consumer demand. The income will be allocated mainly for the reconstruction of reduced savings, and only in the second order to expenses about consumer character. And so the reconstruction of the consumer demand will be a continuous process. As a result of the resignation

from government expenditures for sustaining the consumerism (e.g. from subsidies to the purchase of cars) the consumer demand can even again lower. It would have a negative effect on the improvement in macroeconomic indicators e.g. economic growth rates, employment rates. It would constitute impulse to the economic stagnation, and perhaps of even a stagflation.

b) investment demand

An economic boom which is coming after the phase of depression is usually beginning – how demonstrated the current course of economic crises – from the rise in the investment demand (I). It was a result of the influence of many diverse factors. In the period of the crisis as a result of the chaos of the ruler on the market and the lack of money numerous bankruptcies of enterprises which weren't able to cope with the strained took place. It formed premises to the expansion of these enterprises which weathered the crisis. It supported also appearing of new companies. Manufacturing apparatus becoming outdated and the need of its change created the demand for machines and devices, new technologies and for replenishing stores. The investment demand was also stimulated by greater abilities of implementing the innovation which was developed in the period of depression. During the crisis an activity of the college and research institutes which based on increased public funds took action to the purpose of the unemployment young people absorption has often increased.

Since as a result of intervention of governments and the central banks the current crisis was stopped, the influence of recalled above factors isn't characterized by a high intensity. In other words stimuli to increase investment are much weaker. The period of depression does not last long, so unused manufacturing apparatus isn't obsolete. Moreover relatively high economic growth rate in the period before the crisis and globalization of the economy induced investors for implementing technological changes. This occurrence was visible in the USA. Aspirations to the Lisbon strategy implementation in countries of the European Union also constituted impulse to drawing up and to develop new technologies.

The discussed above prospects do not accelerate the increase of demand for a lot of consumer goods. Market tradings of consumer goods of the long-lasting use considerably went down, sometimes even about a dozen or several dozen per cent. The fall in sales of houses, flats, cars were recorded both in the USA, Europe and Asia. Poorer consumers and possibilities of purchasing goods produced in China, India, Malaysia or Vietnam, do not constitute premises to investing as well.

Comparing to earlier periods in the structure of gross domestic product in the developed countries a share of services is high. Many types of services do not require the high expenditure on fixed assets, so their development do not generate the rapid growth of the investment demand [4].

Above considerations let express the opinion, that even the prevailing run on world markets will not be premises for investing in new manufacturing powers. It is not sure that the run will continue in a long stretch. Except for the little number of countries, about low-order economies, it does not result from fundamental premises. However anxieties that it can lead to the next speculative can are appearing.

c) government expenditures and the net export

Outlined above premises suggest that both consumer, as well as investment demand, are out of order strongly enough to lead to the recovery of the economy without the participation of government expenditures (G). Stimulating the growth in the economy by increasing the government expenditures is not a simple or universally acceptable task. However it does not seem possible at least in an short stretch for other scenario to lead to the rapid economic growth.

A net export is a factor shaping the economic growth rate. If however the majority of countries of world is contending with the crisis, from a point of view of the world economy the influence of the balance of the foreign trade is neutral. In the situation of underemployment of production factors it is possible briefly to assume that the export

is an export of the unemployment and the import is an import of the unemployment. It is hard to expect, that even if a rise in the protectionism which negatively is being judged by many economists and politicians does not take place, the export will lead the world economy from the crisis out. The task is unusually difficult for the accomplishment because a lot of countries are characterised with lack of internal and outside cash balance.

4. Expected directions of changes

Whether money which were led into the sphere of finances will increase the aggregate demand and will precipitate the growth in the economy? How J. Kulawik has written, the long-term deflation and the recession and the high inflation or perhaps the hyperinflation and conceivable economic stagnation are almost equal. And so he does not have the unequivocal answer to the worded above question [3].

One by one none of elements of the aggregate demand is able to trigger of economic boom. Neither a consumer or investment demand nor an export are creating such possibilities. However the synergy of these elements can be a premise to precipitating the economic growth. The world economy can enter the phase of the protectionism again, similarly to it that took place in years 30., though it would be however a definitely different form of the protectionism. It would happen this way because economies of small states aren't able to defend of own market before economic turbulences or before possible speculative attacks. Analyzing development potentialities one should still take into consideration the access to sources of supply, that is the participation in the division of limited resources which as a rule is being described in bilateral or multilateral agreements. If a protectionism appears it will have place of coalition partners (large states and their partners) and international groupings so as the European Union or also less formalised e.g. G-8, G-20.

The world economy gradually will get out of the crisis. Because of the high unemployment individual states will be implementing the more restrictive fiscal and monetary policy very cautiously. The increased money supply which is a result of monetary intervention causes, that – according to the opinion of some authors – a threat of the inflation exists. However, for previously reasons, the threat of the inflation is not great. With the greater plausibility it is possible to suppose a new speculation will appear on the financial assets market. Low interest rates of the central banks, and so relatively the cheap money and low share prices are creating situation beneficial for banks conducting the investment activity and tycoons acting on stock exchanges. Money is readily available for the enterprises which the financial standing did not worsen violently during the crisis. How repeatedly it was in the past the run on the capital market will pull both large and small investors. It can however happen, that shaping the situation on the stock-market great investors will manage in time to retreat, whereas the rest will bring in the specific collection for increasing their fortunes. Such direction is not instilling optimism.

In anticrisis packages both about the fiscal and monetary nature it is not difficult to notice a lot of features leading to the reconstitution of the existing developmental standard which took to the current crisis. Proliferation of the crisis admittedly it was stopped, but it is not easy to point what the fiscal and monetary expansion will close with. A long-term economic stagnation is one of possible variants. After the period of the crisis many developed countries will stay with large shortages and national debts. In order to finance the essential debt high interest will be offered what constitutes the premise to the another growth in importance of financial circles.

In aspirations to basing the growth in the economy on durable foundations one should consider possibilities of limiting the dominance of financial circles over the real sphere. With a view to supporting investment in the real sphere by the financial sector, are essential: reduction in real interest rates, macroeconomic and microeconomic

stabilization, proper functioning of market of long-term credit and the elimination of problems of functioning of the public finance [2]. It would require basics to the realization of global solutions, i.e. new financial architecture, the swing of models of the life, consumptions and individual careers and balancing the world development from the energy, environmental, social and political point of view. Expectations for this type of changes are included to utopian. There is a lot of rightness in idea that an overconsumption in some countries and dislike for the change of the current model of the development are ultimate causes of the current crisis.

There are no reasons being enough to back declarations of the type up that after the crisis «nothing will already be like before» and practice from the sphere corporate governance which became the cause of the current crisis will be discontinued. Declarations will not be enough to change the posture of people and to lead to the situation, that in the future long-term goals and a social responsibility will be the most important. Many economists (e.g. J.E. Stiglitz, S. Johnson, H. Davies) convince that breaking the alliance of the authority of the state with the financial authority and the compulsory division of banks are essential. Functioning of large banks is contributing to the deformation of the competition, because they can grant cheap credits using government warranties. Development of local financial institutions is extremely hampered. In the USA and the European Union attempts to drill the new type of the supervisory institutions and to reduce the remuneration are being taken in the sphere of finances. These attempts will turn out to be not very successful without changes in the sphere of institutional economics. The readiness to take coordinated preventive action will be decreasing if it is taking place economic recovery on world. Meetings of the ministers of finance of countries G-20 are confirming the declining interest with structure of new economic-financial architecture.

The way of the liberalization of flows of goods and services and capital does not guarantee stabilizing the long-term growth in the economy. As its consequence a deep imbalance of the world economy appeared. In order to achieve the long-term balance a new approach will not be enough for issue of regulating streams of capital, goods and production factors. Changes of rules and motives for the conduct of both governments and citizens, consumers and producers, borrowers and debtors are essential as well. Aspiring for the achievement of the balance of development in China, India and many countries of the Eastern Asia one should increase the consumption, whereas in the USA, Great Britain, Ireland and Baltic Republics more produce and save. The United States dollar and the British pound should be weak whereas Chinese yuan strong. From a point of view of the management of countries being a member of Economic and Monetary Union euro should be both weak and strong. Whether one should not decide on introducing restrictions both of the surplus as well as the deficit in the current account balance?

Determining directions of changes in the contemporary economy one should take into account arrangements of behavioral economics which foundations for the new paradigm of financial economics can constitute. In economic action mentality is leading people to the ruthlessness and amoral behaviours. Implemented anticrisis, both fiscal and monetary packages, are becoming a reason of such behaviours. Politicians more and more often participate in the market gambling being guided by analogous rules of conduct. In the end, in spite of drawing up many studies concerning the proper operation of financial circles, relatively easily it is to point the speculation. Its consequence is likely increase of share indices (30–110%) on emerging markets in 2009.

Analysis of critical phenomena can constitute the basis for formulating applications for the necessary changes of the code of conduct. In socioeconomic systems there are people which in financial decisions – how claims R.J. Schiller – are driven mainly by emotions and have the limited capacity to embrace from the other people's experience [5]. So in the future, will not analogous mistakes be made? Will not the process of

reaching the appropriate framework of functioning of the economy turn out to be too costly?

References

1. Attali J., Une brève histoire de l'avenir, Fayard, Paris 2006. – 422 p.
2. Demir F., Financial liberalization, private investment and portfolio choice: Financialization of real sectors in emerging markets, Journal of Development Economics, Elsevier. – 2009. – № 2. – P. 1–4.
3. Kulawik J., Demony finansyzacji. – Gazeta Bankowa, 2010. – № 1.
4. Nowak A. Z., Ryć K., Jaki koniec kryzysu? – Gazeta Bankowa, 2010. – № 1.
5. Shiller R. J., Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy And Why It Matters for Global Capitalism, Princeton University Press, 2009.
6. Żyżyński J., Budżet i polityka podatkowa. – Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

КРИЗИС В СИСТЕМЕ ОПЛАТЫ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Досліджено сутність заробітної плати, а також ступінь її достатності для забезпечення нормального відтворення робочої сили та виконання стимулюючої ролі в російській економіці. Наведено пояснення причин і наслідків випереджального зростання заробітної плати порівняно із зростанням продуктивності праці.

Исследована сущность заработной платы, а также степень ее достаточности для обеспечения нормального воспроизводства рабочей силы и выполнения стимулирующей роли в российской экономике. Даны объяснения причин и последствий опережающего роста заработной платы по сравнению с ростом производительности труда.

The article gives insight into the nature of salaries and wages, as well as the level of its sufficiency that can provide a normal manpower replacement and perform a stimulating role in Russian economy. It explains the reasons for and consequences of higher-than-anticipated growth of payments as compared to the increase in manpower efficiency.

заробітня плата, продуктивність праці, закон опережающего роста производительности труда

Необходимость исследования оплаты труда возникает при постановке вопроса об оптимизации размера заработной платы для организации и уровня ее соответствия производительности труда в посткризисной экономике. Заробітня плата для человека является основным и главным источником его жизнедеятельности, а для организации – это суммы затрат, отрицательно влияющие на прибыль и рентабельность. В то же время материальное стимулирование работников в виде надбавок к заработной плате способствует повышению производительности труда, что ведет к росту объемов производства и продаж, следовательно, должно увеличивать прибыль и обеспечивать финансово-экономическую устойчивость при условии опережения темпов роста производительности относительно темпов роста заработной платы. Однако, как показывают аналитические исследования, часто вопросы, связанные с заработной платой и производительностью труда, имеют проблемный характер. Постараемся в данной статье изложить основные противоречивые моменты, на взгляд автора.

1. Сущность заработной платы в условиях современной реальности и ее достаточность

Понятие «заробітня плата» рассматривалось как в отечественной, так и в зарубежной литературе в различные периоды развития экономической фармации многими выдающимися учеными.

Заробітня плата преимущественно является вознаграждением за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и

условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

Под заработной платой конкретного работника понимается цена его труда или стоимость рабочей силы, а в целом по предприятию – цена труда с учетом его количества и качества, затрачиваемого всеми работниками трудового коллектива на изготовление и реализацию продукции.

Цена рабочей силы – это базовая гарантированная заработная плата в виде окладов, тарифов, расценок, которая определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для работников и их семей. В Российской Федерации она выражается в виде минимального размера оплаты труда (МРОТ).

Согласно статье 129 Трудового кодекса РФ минимальная зарплата – это ежемесячное вознаграждение неквалифицированного сотрудника, полностью выполнившего норму рабочего времени в нормальных условиях труда. «Минималка» не включает доплаты и надбавки, премии, а также выплаты за работу в особых условиях и компенсации за работу в условиях Крайнего Севера и приравненных к ним регионов [1].

Определение государством или участниками социально-партнерских процедур минимальных размеров заработной платы преследует сразу несколько социально-экономических целей. Во-первых, гарантирует минимально необходимые условия для воспроизводства рабочей силы, социального развития личности работников и членов их семей. Во-вторых, способствует действию принципа социальной справедливости, а следовательно, и социальной стабильности в обществе. В-третьих, обеспечивает, хотя и косвенное, но весьма эффективное регулирование уровня занятости (в частности, чрезмерно низкие ставки заработной платы снижают предложение труда, а чрезмерно высокие – спрос на него). В-четвертых, улучшает функционирование первичных (товарных) рынков и повышает эффективность общественного производства.

Наряду с выделенными положительными моментами есть ряд отрицательных сторон. Например, практически во всех отраслях права МРОТ стал выполнять совершенно не свойственные ему функции средства измерения, расчетного эталона самых разноплановых величин: стипендий, пенсий, пособий и иных социальных выплат, штрафов и т. п. По некоторым подсчетам минимальный размер оплаты труда служил расчетным показателем более чем в 150 нормативных документах на уровне только федерального законодательства. Причины, побудившие законодателя принять МРОТ в качестве расчетного норматива, вполне понятны: установление тех или иных величин в конкретной денежной сумме было нецелесообразно вследствие высоких темпов инфляции. Однако и сам МРОТ в этом качестве оказался подверженным инфляции в не меньшей степени. На рис. 1 приведена динамика роста МРОТ за последние 10 лет.

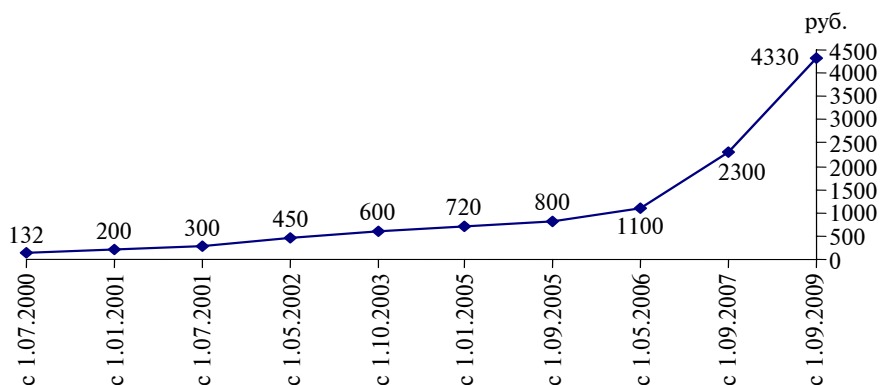


Рис. 1. Динамика минимального размера оплаты труда в РФ

Увеличение минимального размера оплаты труда автоматически приводит к пропорциональному возрастанию всех величин, к нему привязанных (в первую очередь различного рода социальных выплат). За годы исследования выявлена явная закономерность роста МРОТ и цен на товары народного потребления. Причем цены росли опережающими темпами, то есть имела место потеря денежной стоимости заработной платы, уже, например, в 2010 г. на 100 руб. невозможно купить многие аналогичные товары, приобретаемые на эти же 100 руб. в 2000 г. На рис. 2 наглядно видно опережение динамики индекса потребительских цен относительно индекса реальной¹ начисленной заработной платы в среднем по РФ [2].

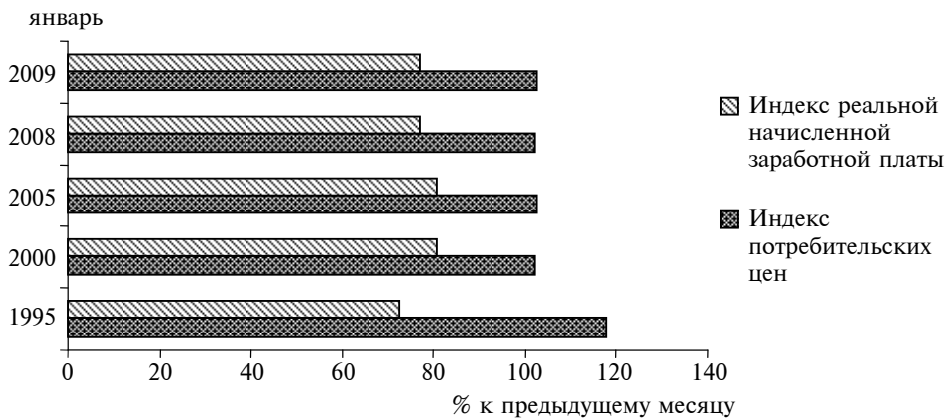


Рис. 2. Динамики индекса потребительских цен и индекса реальной начисленной заработной платы в среднем по РФ

Такая девальвация размера заработной платы чревата возможностью серьезного кризиса всей системы оплаты труда, и прежде всего в бюджетной сфере, где размер тарифных ставок напрямую зависит от нормативно установленной минимальной оплаты труда.

Второй важный момент — это значительная необоснованная дифференциация заработной платы по регионам страны, а в рамках одного региона по категориям работников (должностям). Например, в 2008 г. среднемесячная номинальная² начисленная заработная плата в среднем по России составляла 17290 руб., а в Алтайском крае — 9732 руб. (меньше на 43,7%), Ульяновской области — 10895 руб. (меньше на 37%), Московской области — 21503 руб. (больше на 24,4%), г. Москве — 30552 руб. (больше на 76,7%). Для убедительности на рис. 3 представлен уровень номинальной начисленной заработной платы по регионам РФ за 2008 г. [2].

Органами государственной статистики проведено выборочное обследование распределения численности работников по размерам начисленной заработ-

¹Реальная начисленная заработная плата характеризует покупательную способность заработной платы в отчетном периоде в связи с изменением цен на потребительские товары и услуги по сравнению с базисным периодом. Для этого рассчитывается индекс реальной начисленной заработной платы путем деления индекса номинальной начисленной заработной платы на индекс потребительских цен за один и тот же временной период.

²Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в рассматриваемом периоде исчисляется на основании сведений, полученных от организаций, делением фонда начисленной заработной платы работников на среднесписочную численность работников, и на количество месяцев в периоде.

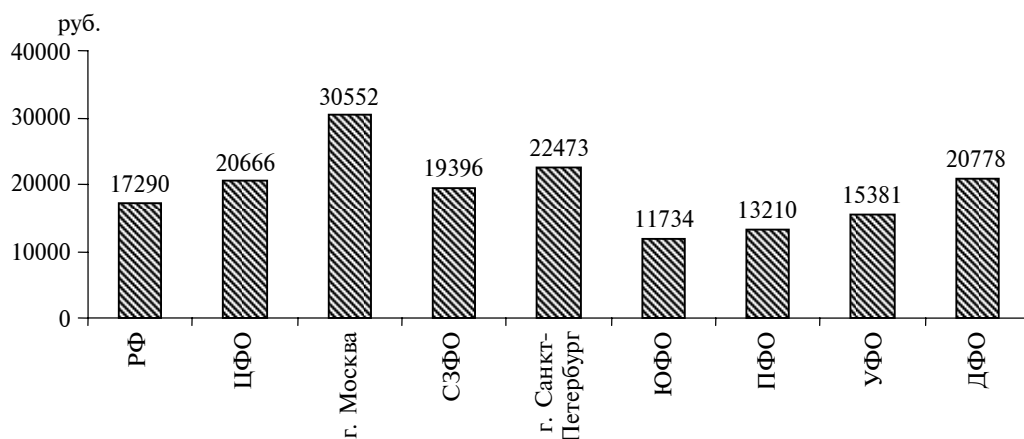


Рис. 3. Уровень номинальной начисленной заработной платы по регионам РФ за 2008 г.

ной платы за апрель 2009 г., которым было охвачено 90,3 тысячи (27,8%) организаций всех видов экономической деятельности и всех форм собственности, без субъектов малого предпринимательства (государственная и муниципальная, негосударственная), субъектам Российской Федерации.

В целом по организациям всех видов экономической деятельности в РФ ниже МРОТ получают в среднем 3,1% работников, в сельском хозяйстве – 11,9, в образовании – 5,2%.

От 5000 до 10600 руб. получают 29,1% работников (что составляет 12,3% начисленной заработной платы от общей ее величины), свыше 30000 руб. – 15,2% (что составляет 38,7% начисленной заработной платы от общей ее величины).

Наименьший уровень заработной платы сложился по видам деятельности «сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», «производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования», «образование», «здравоохранение и предоставление социальных услуг». В данных организациях от 5000 до 10600 руб. получают от 30 до 40% работников. В первых двух случаях это вполне объективно из-за низкой производительности труда.

В организациях по производству кокса, нефтепродуктов, химическому производству, производству резиновых и пластмассовых изделий в этом диапазоне зарплату получают чуть больше 21%, а в финансовой деятельности – 11%.

Соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой составило 14,7 раза (в апреле 2008 г. – 20,6 раза). Уменьшение разрыва между средней заработной платой 10% наиболее оплачиваемых и 10% наименее оплачиваемых работников явилось следствием более высоких темпов прироста средней заработной платы группы наименее оплачиваемых работников (на 45%) по сравнению с группой высокооплачиваемых работников (на 3,5%). За период с апреля 2008 г. по апрель 2009 г. размер минимальной заработной платы увеличился в 1,9 раза, что существенно повлияло на рост заработной платы группы наименее оплачиваемых работников. Наибольший разрыв в оплате крайних 10%-ных групп работников наблюдался в организациях, занятых в сфере операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг; финансовой деятельности; оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Особо следует выделить несоответствие МРОТ прожиточному минимуму и среднему размеру потребительской корзины.

В 2005 г. стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг превышала минимальный размер оплаты труда почти в 6 раз, а за последние три года – немного более трех раз.

В апреле 2009 г. ниже прожиточного минимума была начислена заработная плата 10,4% работников в среднем по всем видам экономической деятельности РФ, больше всего в сельском хозяйстве – 25,7%, образовании – 20,4% и в меньшей степени – финансовая деятельность – 2,4%. Зарплата превышала прожиточный минимум от 1 до 2 раз у 29,8%, от 2 до 3 раз – 23,7%, от 3–4 раз – 15,2%, от 4 до 5 раз – 8,3%, более 5 раз – 12,6% занятых работников в целом по РФ. Сопоставляя величину прожиточного минимума со средней величиной назначенной пенсии следует отметить, что индекс опережения на 1.01.2009 г. составлял 122,5%. На рис. 4 показан уровень соотношения величины средней номинальной начисленной заработной платы трудоспособного населения и прожиточного минимума [2].

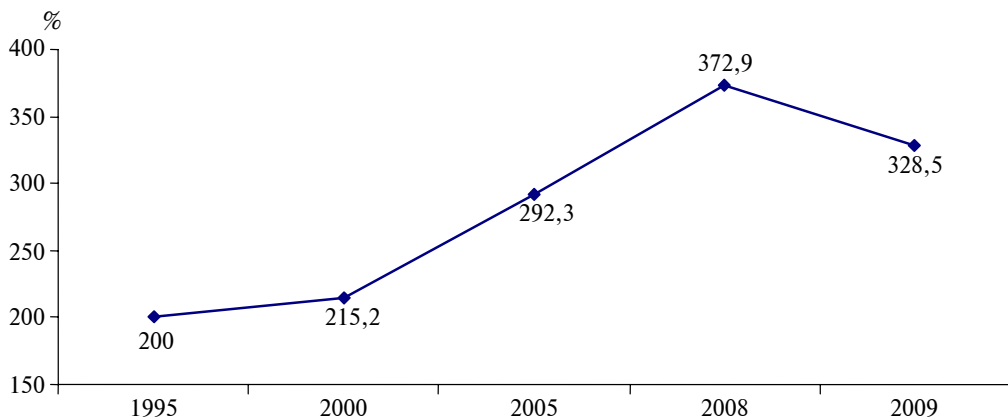


Рис. 4. Динамика отношения средней номинальной начисленной заработной платы к величине прожиточного минимума трудоспособного населения

Сравнивая уровень заработной платы с зарубежными странами, следует констатировать, что в Германии, Франции, Канаде она выше в 10 раз, но и расходы населения далеки от структуры ее распределения в России. Это одна из причин более высокого уровня заработной платы в организациях с совместным иностранным капиталом по сравнению к среднему российскому уровню организаций всех форм собственности. Так в 2007 г. превышение составляло 87,6%, в 2008 г. – 84%, а по сравнению с организациями частной формы собственности – на 98,8 и 94,4% соответственно.

Необходимо отметить, что уровень и динамика изменения заработной платы находятся и под воздействием таких внешних по отношению к предприятию (рыночных) факторов, как конъюнктура рынка, спрос и предложение рабочей силы, территориально-отраслевых особенностей хозяйствования, нормативно-законодательная база, исторически сложившегося уровня потребления благ, культурного развития общества, климатическими и иными факторами. Кроме того, зарплата отдельных работников зависима от родственных или дружественных связей с руководителями организации. Все еще наблюдаемые в отечественной практике коррупция, приоритет денег и связей над знаниями и профессиональными навыками наносят колоссальный ущерб экономике страны.

2. Проблема опережения роста заработной платы производительности труда (несоблюдение всеобщего экономического закона)

По данным Всемирного банка, производительность труда в РФ растет практически в два раза медленнее, чем уровень зарплаты. Это способствует не только росту инфляции, но и уменьшению конкурентоспособности экономики страны на мировом рынке.

В частности исследование индекса конкурентоспособности IT-отрасли крупнейших стран, проведенное компанией Economist Intelligence Unit, показало, что Россия в этом рейтинге занимает только 49-е место из 60. Одна из причин – высокие затраты на персонал.

Таким образом, установлено главное противоречие: фактический уровень заработной платы в РФ низкий (не соответствует размеру потребительской корзины) и в то же время высокий по отношению к производительности труда и затратам организации. Этот сложный феномен тяжело понять с точки зрения экономической науки. Вероятнее всего, причина в низкой производительности труда и отсутствии четкого механизма формирования заработной платы в коммерческих предприятиях (в организациях частной формы собственности работало в 2000 г. 46,1%, в 2008 г. – 57,1% от общего количество занятого населения).

Производительность труда определяется количеством продукции, которую производят рабочие за единицу времени (выработка), или количеством времени, затрачиваемым на изготовление единицы продукции (трудоемкость). Один и тот же результат процесса производства может быть получен при различной степени эффективности труда. В свою очередь, эффективность труда зависит от целого комплекса внутренних и внешних факторов.

Низкий уровень технической оснащенности, автоматизации технологических процессов, практически полное отсутствие модернизации и обновления основных средств приводит к существенному отставанию производительности труда. И если за такой труд платить адекватно, то экономически активное население просто не будет иметь средств для существования.

По сравнению с развитыми зарубежными странами российские промышленные организации (а особенно сельскохозяйственные) отстают по техническому развитию и уровню применяемых технологий на 20–30 лет. В 2008 г. аналитики оценили 55 стран по 331 критерию, вскрывающих состояние экономики, эффективность правительства, эффективность бизнеса и состояние инфраструктуры. Россия по доле инвестиций в ВВП – на одном из последних мест. Между тем, можно отметить некоторую положительную тенденцию в диверсификации технологий в связи с активизацией инновационной и инвестиционной деятельности в последние годы и ее поддержкой со стороны государства. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал по РФ составил в 2007 г. 122,7%, 2008 г. – 109,8% в сопоставимых ценах в процентах к предыдущему году. Тем не, менее доля вложений в обновление машин и оборудования снизилась с 41,1% (2005 г.) до 35,4% (2008 г.) [2].

Таким образом, рост производительности труда сдерживается объективно сложившимися за многие годы негативными факторами развития отечественной экономики. Динамика производительности труда в целом по экономике России с 2003 г. по 2008 г. не превышала темпа роста в 7% [2]. Это при условии, что она рассчитывалась по фактическим (текущим) ценам, то есть если учесть инфляционный фактор, то производительность труда будет иметь отрицательную динамику (рис. 5). Соответственно не могут быть получены высокие финансовые результаты, их уровень не обеспечивает без привлечения заемных средств модернизацию производства (доля привлеченных средств в основной капитал по РФ в 2008 г. – 60%).

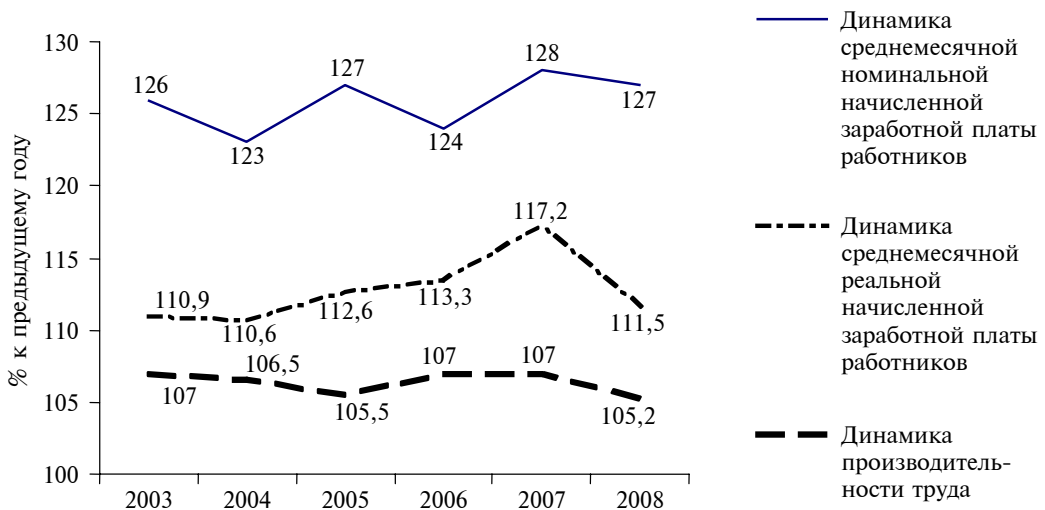


Рис. 5. Динамика производительности и среднемесячной начисленной оплаты труда в среднем по всем видам экономической деятельности РФ

Следует выделить два важных момента отрицательно воздействующие на развитие бизнеса одновременно. Во-первых, невысокие темпы роста производства (в лучшем случае) или его снижение, во-вторых, повышение уровня заработной платы по причине инфляционных процессов. То есть затраты возрастают, а производство не покрывает дополнительные затраты, что приводит к снижению прибыли. В результате индекс опережения производительности труда и заработной платы меньше единицы. Как показало исследование, величина данного показателя в зависимости от направления деятельности организации колеблется от 0,7 до 0,95 и только в редких случаях достигает максимального размера 1,22.

В большинстве организаций доля заработной платы в себестоимости увеличивается. В среднем расходы на оплату труда занимают 25–30% от общей величины затрат. Если рассматривать долю расходов на оплату труда в валовом внутреннем продукте (ВВП), то она тоже имеет тенденцию к росту. В 2000 г. его величина составила 40,2%, в 2005 г. – 43,8, в 2008 г. – 45,6%.

Приоритетный рост заработной платы в докризисный период (2008 г.) обусловлен тем, что зарплата являлась (и является) главной причиной увольнения работников. Среди 15 критериев оплата труда, как со стороны работодателей, так и со стороны сотрудников (персонала) на протяжении многих лет рыночной экономики имела лидирующее положение. Данный факт подтверждают и результаты факторного анализа формирования фонда заработной платы. Например, в 2008 г. по сравнению с предыдущими периодами (2006 г., 2007 г.) уровень влияния роста среднегодовой зарплаты на увеличение фонда оплаты труда был в диапазоне 15–30%. В 2009 г. затраты на оплату труда преимущественно сократились как за счет массового увольнения персонала, так и за счет снижения средней заработной платы одного работника. Однако при этом возросла величина прожиточного минимума.

Снижение покупательской способности населения и уменьшение количества платежеспособных покупателей привело одновременно к социальной напряженности и усилению воздействия негативных последствий кризиса в экономике страны. Возник другой парадокс: есть рабочая сила, нет рабочих мест. Следовательно, сокращение объема отечественного производства, сниже-

ние производительности труда и необходимость повышения «незаработанной» части оплаты в целях обеспечения выживаемости российских граждан из-за чрезмерных расходов на ЖКУ и питание, не говоря о забытом культурном досуге. И все это в преддверии вступления России в ВТО. Экономический кризис охватил все сферы деятельности (макроуровень) и затронул все аспекты финансово-хозяйственной деятельности каждой организации (микроуровень).

Вполне очевидно, что выявленные диспропорции в системе оплаты труда, а также между производительностью труда и его оплатой характеризуют лишь часть кризисной ситуации в российской экономике, требующей незамедлительного решения. Зарботная плата должна быть «зарботной». Это одно из главных условий устойчиво конкурентоспособной экономики. А для этого необходимо обеспечить комплексное решение проблемы на основе технической модернизации, интенсификации финансовых инструментов, активного использования инноваций в системе оплаты труда. По пессимистическим прогнозам автора, потребуется целое поколение, чтобы создать и научиться работать по-новому в условиях инновационной модернизированной экономики страны.

Список использованной литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (по сост. на 17.07.2009 г.).
2. Данные Госкомстата России // <http://www.gks.ru/wps/portal>

Надійшло до редакції 2.02.2010.

ГЛОБАЛЬНЫЕ КРИЗИСЫ XXI СТОЛЕТИЯ: ГЕНЕЗИС, ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Грунтуючись на концепції поліциклічності розвитку середовища підприємства, досліджено динаміку корельованих впливів економічних, космічних, екологічних, демографічних, науково-технічних, культурних і соціально-політичних факторів, у результаті чого ідентифіковано існуючі та потенційні взаємоумовлені глобальні кризи XXI ст.

Основываясь на концепции полицикличности развития среды предприятия, исследована динамика коррелированных влияний экономических, космических, экологических, демографических, научно-технических, культурных и социально-политических факторов, в результате чего идентифицированы существующие и потенциальные взаимообусловленные глобальные кризисы XXI ст.

Following the concept of polycyclic nature of business environment, the article studies the dynamics of correlated influence of economic, space, environmental, demographic, research and technological, cultural and sociopolitical factors which have given the basis for identifying the existing and potential interdependent global crises of the 21st century.

глобальные кризисы, полицикличность, экономические, космические, экологические, демографические, научно-технические и социально-политические факторы экономического развития

Воздействие внешней среды на конкурентоспособность предприятия является определяющим в современных условиях, обуславливая необходимость анализа и прогноза влияний основных факторов среды. Своевременная идентификации потенциальных глобальных кризисных проявлений в различных сферах и их взаимосвязей играет решающую роль в разработке мер по оптимизации функционирования предприятия и эффективной его адаптации к меняющимся условиям.

К числу авторов, рассматривавших вопросы цикличности развития экономической системы в среднесрочном периоде, относятся К. Жюглар [1] и А.Л. Чижевский [2]; работы Н.Д. Кондратьева [3] и Й.А. Шумпетера [4] посвящены изучению длинных экономических циклов; сверхдлинные экономические циклы исследовали С. Меньшиков и Л. Клименко [5], а также Дж. Форрестер [6]. Характер циклического влияния различных неэкономических факторов среды исследованы в работах Дж. Голдстейна [7], В. Строса и Н. Хоу [8], М. Миланковича [9] и других авторов. Ю.В. Яковец анализировал также результирующую взаимодействия экономических и неэкономических циклов различных длин – общую полицикличность динамики среды в целом [10].

Целью данной статьи является обобщение и систематизация существующих циклических теорий развития среды предприятия и прогноз её влияния по основным факторам для выявления коррелированных глобальных кризисных проявлений в различных сферах в XXI ст.

Общая циклическая динамика среды предприятия формируется как результирующая взаимодействия следующих групп факторов: экономических, косми-

ческих, экологических, демографических, научно-технических, культурных и социально-политических. Рассмотрим совместные циклические колебания их влияний.

1. Экономические факторы прямого и косвенного воздействия.

Данная группа включает в себя такие факторы, как общий уровень деловой активности; общий уровень производства (ВВП, ВНП); совокупный объём основного капитала; производительность сельского хозяйства; уровень сельскохозяйственных цен; поведение потребителей и конкурентов и т. д.

Характер влияния согласно существующих гипотез описывают:

- короткие циклы (3–5 лет), открытые Дж. Китчином;
- средние циклы (7–11 лет), исследованные К. Жюгларом, К. Марксом, А.Л. Чижевским;
- длинные циклы (> 16 лет), рассмотренные С. Кузнецом (16–25 лет); Н.Д. Кондратьевым, Й.А. Шумпетером, Ван Дейком, А.Г. Франком, Дж. Модельски и В. Томпсоном (К-циклы 40–60 лет); Г.Д. Снуксом (20–60 лет) и Дж. Форрестером (50–60 лет);
- Сверхдлинные циклы (> 100 лет), представленные в работах Ф. Броделя (100–150 лет), С. Меньшикова и Л. Клименко (> 100 лет), Дж. Форрестера (200 лет), А.Г. Франка (500 лет), Г.Д. Снукса (300–500 лет) и Э. Тоффлера (1000–2000 лет).

Согласно основным из вышеприведённых теорий глобальные кризисные проявления в экономической системе приходятся на периоды:

- по 7–11-летнему циклу Жюгляра: 2008–2010(12) гг.;
- по 40–60-летнему К-циклу: 2008–2040 гг.;
- по 200-летнему циклу Дж. Форрестера: 2020–2030 гг. – 2120–2030 гг.;
- по 300–500-летнему циклу Г.Д. Снукса: 2000–2080 (или 2280) гг.

Тогда явление мирового финансово-экономического кризиса 2008 г., возможно, объясняется эффектом наложения одноимённых фаз в рассматриваемом периоде и взаимными влияниями среднесрочного 7–11-летнего цикла Жюгляра (фаза кризиса 2008–2010(12) гг.), долгосрочного 40–60-летнего К-цикла (совпадающая понижательная волна 2008–2040 гг.) и сверхдолгосрочного 300–500-летнего цикла Г.Д. Снукса (2000–2080 (или 2280) гг.).

Такой динамике кризисных проявлений в мировой экономической системе также способствуют влияния неэкономических факторов.

2. Космические факторы.

Одним из основных космических факторов является общий уровень солнечной активности. Звёзды, подобные Солнцу (возраст которого составляет около 4,5 млрд лет), имеют продолжительность жизни около 9–10 млрд лет, что позволяет приблизительно определить промежуток времени в 5 млрд лет до превращения его в красного гиганта, что предположительно повлечёт испарение всех запасов воды и гибели всех живых существ на Земле [11].

Предполагают существование ряда циклов солнечной активности (периоды меняются от 2 до 2300 лет). Один из наиболее достоверно определённых согласно полученной статистике за последние 300 лет – базовый 11-летний цикл Швабе-Вольфа, который определяется количеством солнечных пятен на видимой полусфере Солнца (числом Вольфа). Максимум первого цикла зафиксирован в 1761 г. (1-й цикл – условное начало отсчёта), в 2000 г. наблюдался максимум 23-го цикла. Начало текущего 24-го цикла отмечено в декабре 2008 г., а его пик, по мнению комиссии экспертов NASA, National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA, USA) и International Space Environment Service (ISES) [12, 13, 14], ожидается в октябре 2011 г. (интенсивность 140), альтернативно в мае 2013 г. или августе 2012 г. (интенсивность 90).

Кроме 11-летнего цикла Швабе-Вольфа, известны 72-летний (2 по 36 лет) цикл Ганского, больше чем 600-летний цикл Рубашева, 22-летний парный цикл

Гневышева-Оля, цикл Холлстатта с периодом 2300 лет, а также несколько менее значительных флуктуаций Солнца.

Анализ существующих эмпирических данных показывает, что нисходящая фаза экономического цикла совпадает с минимумами или максимумами солнечной активности (мировые экономические кризисы 1933 г., 2001–2002 гг., 2008 г. и т. д.), либо с нисходящей фазой 11-летнего солнечного цикла.

Данную взаимосвязь анализировали У.С. Джевонс (1835–1882), связавший в 1875 г. цикл солнечной активности с колебаниями урожайности вследствие периодического изменения погоды, что способствует появлению экономического цикла [15]. А.Л. Чижевский (1897–1964) определил воздействие солнечной активности как на экономические, так и на социально-политические факторы, предположив существование влияния солнечной активности на степень возбуждения социальной психики [4]. По А.Л. Чижевскому фаза минимальной солнечной активности соответствует депрессивному состоянию социальной психики и господствующим социальным настроениям покорности, пассивности и миролюбия, поэтому для данного этапа характерны такие события, как завершение войн и заключения мирных договоров. Фазе подъема солнечной активности, напротив, соответствует нарастание возбудимости, подъема общественного настроения, ростом внушаемости, активности и единения масс, что способствует возникновению политических союзов, укреплению позиций определенных партий, происходит увеличение экономической активности. [4].

Также к числу космических факторов относятся потенциально-опасные объекты (астероиды, кометы, метеориты), в частности открытый учёными Tholen и Tuckey в 2004 г. астероид «Апофис», который в 2029 г. должен пройти на минимальном расстоянии около 36 830 км от Земли. Вероятность его столкновения с землёй существует в 2036 г. и последующих годах [16].

3. Экологические факторы.

В ряде современных аналитических трудов о состоянии окружающей среды [17, 18, 19, 20, 21] утверждается, что человечество сегодня существует в разрушающемся мире в условиях всё нарастающего глобального экологического кризиса, который перерастёт в кризис всей цивилизации. В данных трудах отмечены следующие характеристики глобального экологического кризиса, связанного с чрезмерным потреблением природных ресурсов и загрязнением среды:

– деградация глобальной сельскохозяйственной ресурсной базы: эрозия и закисление почв, сведение лесов и опустынивание, а также повсеместное загрязнении воды;

– невозможность восстановления экологического равновесия (самовосстановления и предотвращения ухудшения состояния среды) при современном уровне организации промышленной деятельности;

– истощение невозобновимых глобальных запасов сырья, включая топливно-энергетическое (полное истощение в ближайшие десятилетия);

– превышение допустимого уровня потребления возобновимых природных ресурсов, невозможность самовосстановления природной среды;

– загрязнение мировых водных запасов, которых хватит на удовлетворение лишь вдвое возросших потребностей – на ближайшие 20–30 лет.;

– снижение биоразнообразия (вымирание видов животных и растений) из-за загрязнения и чрезмерной вырубке лесов – половина лесных массивов Земли исчезла в период с 1950 по 1990 гг.;

– загрязнение среды (промышленные выбросы, кислотные дожди, накопление загрязняющих веществ в атмосфере);

– изменение климата и повышение уровня океана вследствие глобального потепления, вызванного увеличением концентрации парниковых газов в атмосфере;

– ухудшение условий проживания людей в результате урбанизации.

Детализируем влияние отдельных факторов экологической группы. Одной из составляющих в структуре экологических факторов являются климатические изменения. Как отмечают Charles A. Perry и Kenneth J. Hsu, различные климатические циклы повторяют фундаментальную гармоническую последовательность длины базового цикла солнечной активности (11 лет), умноженную на 2^N , где N – положительное или отрицательное целое число [22].

Процесс климатических изменений в настоящее время недостаточно изучен, однако в число предполагаемых факторов можно отнести вариацию солнечной активности, выбросы парниковых газов в результате деятельности человека и наклон Земной оси.

Астроном М. Миланкович (1879–1958) изучал изменения формы земной орбиты вокруг солнца и наклона Земной оси, которым поставил в соответствие сверхдлинные климатические циклы (температурные изменения) длиной 100 000–150 000 лет [22]. Согласно данной теории последний ледниковый период был около 20 000 лет назад, в настоящее время наблюдается долгосрочный температурный пик, за которым через 50 000–130 000 лет последует новый ледниковый период. Однако в краткосрочной перспективе в XXI в. ожидается дальнейшее глобальное потепление (до 16°C к 2040-м гг. согласно краткосрочному тренду изменений средней глобальной температуры), которому в значительной мере способствует синхронная динамика концентрации CO_2 и других парниковых газов в атмосфере, преимущественно связанная с увеличением индустриальных выбросов в результате переработки нефти, природного газа, угля и изменением ландшафта (вырубки лесов).

Рост глобальной температуры вызовет повышение уровня Мирового океана (затопление территорий), увеличение количества атмосферных осадков (учащению природных катаклизмов), усиление засух, сокращение биоразнообразия. Все перечисленные факторы снизят качество и объём природных ресурсов и производительность сельского хозяйства (урожайность) – основные факторы наступления глобального продовольственного кризиса.

Помимо этого, наступлению продовольственного кризиса в первой половине XXI в. будет способствовать, согласно данным Д. Медоуза [23], неизбежное исчерпание всех запасов полезных ископаемых, включая топливно-энергетическое сырьё, в ближайших десятилетиях в результате индустриальной деятельности человека.

Динамика роста потребления энергии в мире может быть описана кусочным трендом, состоящим из серии S-кривых. Такие замедления и ускорения темпов роста потребления энергии непосредственно коррелируют с пиками и спадами экономической активности K-циклов. В 1989 г. Hugh B. Stewart выявил 56-летний энергетический цикл, объясняющий вариацию темпов роста потребления энергии, пики которых совпадают с пиками экономических K-циклов [24]. Согласно данной теории следующий пик ожидался бы к 2025 г. без учёта скорости исчерпания ресурсов.

Однако, неизбежное снижение уровня использования природных ресурсов ввиду их исчерпания послужит одним из ключевых факторов глобального продовольственного кризиса и снижения численности населения ввиду ухудшения уровня его благосостояния.

Другой вероятной причиной сокращения численности населения могут послужить эпидемии, которые можно прогнозировать как в связи с продовольственным кризисом, так и в связи с возникшей в настоящее время проблемой устойчивости мутирующих бактерий к антибиотикам, широко применяемым в медицине, ветеринарии и сельском хозяйстве для ускорения роста животных [25].

4. Демографические факторы.

Теория долгосрочных демографических циклов была заложена биологом Р. Пёрлом (Raymond Pearl, 1879–1940), основываясь на моделях популяцион-

ной динамики в живой природе, согласно которому в условиях изобилия ресурсов и высокого потребления наблюдался быстрый рост популяции, который сменяется спадом её численности в связи с исчерпанием ресурсов и снижением душевого потребления, после чего начинается новый цикл [26]. Переноса данную закономерность на человеческую популяцию Ф. Бродель и С. Нефёдов [27] выделили некоторые демографические циклические модели (с различными периодами) для отдельных геополитических регионов в отдельные периоды их существования.

Динамика глобальной численности населения с 70 000 г. до н. э. по настоящее время объясняет кусочная функция, состоящая из четырёх (полиномиальных и экспоненциальной) составляющих, при этом не выявлено регулярных циклических колебаний рассматриваемой величины в ходе исторического процесса. Однако в истории человечества можно предположить существование одного глобального демографического цикла, состоящего из фаз медленного роста человеческой популяции (с Древних времён до начала Промышленной революции в 1750 г.); экспоненциального роста (с 1750 г. по настоящее время), связанного с интенсивным ростом НТП, производства ВВП и продуктов питания на душу населения; замедления роста и вымирания популяции ввиду исчерпания невозобновляемых природных ресурсов.

Наиболее интенсивное увеличение рождаемости наблюдалось в период 1950–1991 гг., после чего был достигнут её пик в 1991 г. (число рождений на 1000 глобального населения достигло 23,6), после чего наблюдается спад рождаемости (19,9 в 2009 г.). В то же время наблюдается увеличение продолжительности жизни (с 46,6 лет в 1950 г. до 68,9 лет в 2007 г.) в результате роста уровня материального благосостояния (реал. ВВП мира на душу населения увеличился на 78,6% за период 1969–2008 гг.). Следствием данных тенденций является старение населения Земли (численность населения старше 65 лет увеличилась с 5,1% в 1950 г. до 7,83% в 2008 г.), согласно существующим прогнозам в течение следующих 30 лет численность населения мира старше 65 лет составит 14% от общей численности [28]. На основе данных тенденций прогноз ООН глобальной численности населения на 2050 г. составляет 9 млрд по сравнению с 6,768 млрд в 2009 г.

Старение глобальной популяции, исчерпание природных ресурсов и загрязнение среды обитания являются предпосылками демографической катастрофы (глобального демографического кризиса) уже с середины текущего столетия.

5. Культурные и социально-политические факторы.

Динамике культуры были посвящены исследования О. Шпенглера (1880–1936 гг.), который развил теорию цикличности уникальных эволюционирующих культур, продолжительность «жизни» каждой составляет примерно 1000 лет [29], в рамках данного цикла он также выделял во всех культурах 50-летние и 300-летние периоды (например, барокко, античная пластика, мозаичная живопись и т. д.).

В 1991 г. В. Строс (William Strauss) и Н. Хой (Neil Howe) высказали предположение о существовании 90-летних циклов поколений [8]. Длина такого цикла соответствует продолжительности жизни человека и разделена на четыре интервала по 22 года (период взросления). Каждое из четырёх поколений внутри цикла обладает специфичным культурным и историческим опытом, а также типом личности. Эти типы личности повторяются, выявляя очевидные социальные сходства от цикла к циклу, объясняя общий ход истории и возникновение основных кризисов в обществе каждые 90 лет в результате взаимодействия поколений. Всего авторы выделили 7 циклов (25 поколений) в американском обществе за период 1433–2019 гг., последний цикл включает следующие поколения: № 22 (1943–1960), № 23 (1961–1981), № 24 (1982–2003), № 25 (2004–2025). Следовательно, согласно данной теории в настоящее время и предпо-

ложительно с 2019–2025 гг. общество будет переживать кризисный период, что показывает корреляцию данных циклов с К-циклами.

А.Дж. Тойнби (Arnold Toynbee, 1889–1975) также анализировал смену и взаимодействия поколений, объясняя возникновение предложенных им 115-летних циклов войны и мира (каждый включал четыре поколения) влиянием циклов поколений, передачей социального наследия [30].

Дж. Голдстейн (Joshua Goldstein) предложил 150-летние военно-политические циклы, разбив XVII–XX вв. на периоды от завершения одной масштабной войны до конца следующей [9]. Интервалы с 1648–1792 гг. и 1792–1945 гг. являются примерами таких циклов, текущий цикл охватывает промежуток 1945–2095 гг., предполагая к 2090-м гг. крупномасштабный военный конфликт согласно данной теории.

Такой прогноз соответствует выводу Н.Д. Кондратьева, отметившего, что в больших циклах экономической конъюнктуры повышательным волнам соответствует значительно большее количество крупных социально-политических потрясений и переворотов в жизни общества (революции, войны), чем понижательным [3]: основные войны приходятся на повышательные фазы циклов Кондратьева: наполеоновские войны, Крымская война (1853–1856), Американская гражданская война, Франко-прусская война (1870–1871), Японская война (1895), Испано-американская война, Русско-японская война (1905), Первая Мировая, Февральская Революция в России (1917) и Вьетнамская война.

Несмотря на это, в современных условиях такой крупномасштабный военный конфликт или «войну за ресурсы» можно ожидать в более краткосрочной перспективе уже в первой половине XXI в. Проблема истощения природных ресурсов впервые за всю историю существования человечества стоит достаточно остро, затрагивая вопрос выживания глобального населения. Экспоненциальный рост численности населения, производства продуктов питания и ВВП на душу населения ресурсно не обеспечен: исчерпаемые природные ресурсы не способны возрасти и являются необходимым условием существования (топливно-энергетическое сырьё, количество сельскохозяйственных земель ограничено), в то время как уровень НТП и, соответственно, урожайность сельского хозяйства, производительность пищевой промышленности, экономика сырья возрастают значительно медленнее и имеют определённое предельное значение. Такой стимул природной среды к началу новой мировой войны за ресурсы является уникальным в истории человечества (по причинам возникновения и характера конфликта), не имея предшествующих аналогов, поэтому спорным является вопрос о применимости вышеописанных моделей – военных циклов и циклов поколений – для составления прогнозов. Наступление глобального социально-политического кризиса является неизбежной перспективой XXI ст. под влиянием нарастающего глобального экологического и продовольственного кризиса. Результатом любых военных действий при современном уровне развития средств массового уничтожения может стать вымирание человечества.

6. Научно-технические факторы.

Как следует из истории развития науки и техники, зарождение НТП было следствием достижения определённых критических значений глобальной численности населения и её функции – суммарного «общественного интеллекта», – что создало предпосылки для возникновения НТП в XVI – первой половине XVIII вв. Развиваясь умеренными темпами до 1760 г. (изобретения парового двигателя), НТП существенно ускорился в период промышленной революции и в XIX в. достиг пика по числу ключевых изобретений, определивших современный образ жизни и уровень материального благосостояния (изобретение лампы накаливания, двигателя внутреннего сгорания, автомобиля, паровоза, парохода, электрогенератора и т. д. – всего около 76 ключевых изобретений в XIX в., по сравнению с 16 в XVIII в. и 55 в XX в. [31]). С 1950-х гг. с на-

чалом научно-технической революции (НТР), которая сопровождалась максимальным в истории темпом роста населения и ВВП, началось зарождение информационно-коммуникационного общества в его современном виде (изобретение персонального компьютера, Интернета, мобильного телефона, кредитной карты, биотехнологий, получение первого генетически модифицированного организма и т. д.).

Частые импульсные внедрения ключевых изобретений служили «инновационными стимулами» к началу фаз роста рассмотренных выше экономических циклов, как отмечали Н.Д. Кондратьев, Й.А. Шумпетер и др. В тоже время во второй половине XX в. «побочным эффектом» интенсивного развития НТП стала проблема чрезмерного использования природных ресурсов и загрязнения среды, впервые поставленная в 1970-е гг.

НТП послужил определяющим фактором достижения современного максимального в истории уровня материального благосостояния населения. Его поддержание и увеличение требует соответствующего уровня использования природных ресурсов, который не сможет быть обеспечен уже во второй половине текущего столетия ввиду истощения окружающей природной среды и глобального экологического кризиса, как было показано выше.

Ситуация неизбежного снижения материального благосостояния населения в связи с ресурсным дефицитом, последующего глобального продовольственного кризиса и вымирания человеческой популяции может быть отсрочена следующими альтернативными способами:

1. Переход большей части населения к ведению натурального хозяйства, отказ от промышленного производства, существующего комфортного образа жизни и материальных благ.

Можно прогнозировать два основных препятствия в реализации первого способа решения проблемы. Первое из них – привыкание населения к комфорту и невозможность с психологической точки зрения отказа от комфортного образа жизни достаточно большой доли населения. Второе препятствие представляет собой физическую неприспособленность организма человека к выживанию в естественных условиях среды или даже к менее комфортному образу жизни без «подпорки» современной цивилизации, созданных научно-техническим прогрессом в виде персональных компьютеров и автомобильного транспорта, современных телекоммуникационных средств, медикаментов, привычных доступных продуктов питания, жилищных условий и т. д. Такие «подпорки», в частности уровень современной медицины, делают возможным существование и воспроизводство человеческих индивидуумов, страдающих хроническими патологиями и наследственными генетическими заболеваниями, которые бы не выжили и не оставили потомство в естественной природной среде, что ухудшает генофонд общества и способствует распаду генома человека. Наблюдается массовое явление физической деградации и снижения жизнеспособности людей в следствие отсутствия естественного отбора по линии выносливости и ловкости; минимизации физических усилий, необходимых для выживания; малоподвижного образа жизни; потребления наркотиков, алкоголя, генномодифицированных и некачественных продуктов питания; загрязнения среды обитания.

2. Дальнейшее интенсивное развитие НТП, компенсирующее дефицит природных ресурсов путём увеличения производительности промышленности и сельского хозяйства, более эффективного использования ограниченных ресурсов, создания новых материалов и использования новых источников энергии, восстановления природной среды.

Помимо неравномерного импульсного характера развития науки и техники, проблемой в реализации данного способа может послужить достижение определённого предельного значения суммарного «общественного интеллекта» и, как следствие, уровня развития НТП. Современная стадия эволюции человека

предполагает наличие определённой границы интеллектуальных возможностей (мозга) индивида, поэтому время, необходимое для создания новой ключевой технологии, оказывающей компенсирующее воздействие на ресурсы, и перехода с понижательной на повышательную волну К-цикла может превысить время полного исчерпания природных ресурсов.

В случае достаточности суммарного «общественного интеллекта» одной из форм развития НТП может стать биотехнологическая революция в первой половине XXI в., которая будет заключаться в полномасштабном переходе к основанному на биотехнологии сельскому хозяйству и производству пищевых продуктов, а также к полностью лабораторному производству продуктов питания, что может решить проблему глобального продовольственного кризиса. Однако к возможным её последствиям можно отнести также разрушение генома и неконтролируемые мутации человека и живых организмов, непредсказуемые изменения среды (вторая половина XXI в.).

3. Существенное сокращение численности населения путём установления контроля над ресурсами частью населения в результате мирового военно-политического конфликта – «глобальной войны за ресурсы». Нагрузка на ресурсы может быть снижена и естественным путём через сокращение населения в результате изменения климата (природных катаклизмов и локального голода) или глобального демографического кризиса. Современный высокий уровень жизни в развитых странах также способствует снижению рождаемости, увеличению продолжительности жизни и старению человечества в целом.

Совокупную сверхдолгосрочную динамику общества как системы, формируемую как итог взаимодействия влияний всех вышеперечисленных факторов среды, Ю.В. Яковец описывает историческими или цивилизационными циклами. Данные циклы характеризуют повторяемость исторического процесса – общее воздействие экономических, демографических, культурных, социально-политических научно-технических и экологических факторов среды, создающих ритм развития общества в целом [10]. Ю.В. Яковец выделяет семь мировых цивилизаций и соответствующих им исторических (цивилизационных) циклов, состоящих из фаз переходного периода, становления, зрелости и упадка [10]:

1) неолитическая мировая цивилизация (10 тыс. до н. э. – 5 тыс. до н. э.), период цикла 5500–6500 лет;

2) раннеклассовая (4 тыс. до н. э. – вторая половина 2 тыс. до н. э.), период цикла 2900–3300 лет;

3) античная (XII в. до н. э. – V в. н. э.), период цикла 1650 лет;

4) средневековая (V в. н. э. – XIV в. н. э.), период цикла 900 лет;

5) преиндустриальная (XIV в. – 1730 г.), период цикла 380 лет;

6) индустриальная (1731–1972 гг.), период цикла 240 лет;

7) постиндустриальная, прогноз: переходный период (1973–2020 гг.), становление (2021–2060 гг.), зрелость (2061–2100 гг.), упадок (2101–2130 гг.), период цикла 160 лет.

Согласно данной гипотезе в настоящее время мировая популяция находится в постиндустриальном цикле развития на стадии переходного периода до 2020 г., после чего ожидается начало её становления. Ю.В. Яковец предположил, что описанные выше цивилизационные циклы являются результатом взаимодействия циклов различных длин и в разных сферах (экономической, социальной, экологической и т. д.).

Рассмотренные выше циклические теории позволяют заключить, что вторая половина XX–XXI вв. представляет собой период взаимообусловленных глобальных кризисов в различных сферах. Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. является частью одноимённых фаз вложенных среднего, длинного и сверхдлинного циклов развития экономической системы, фаза сверхдолгосрочного спада продлится предположительно до 2080 г. или 2280 г. Такие

проявления экономической нестабильности усилятся взаимосвязанными совпадающими по времени неэкономическими кризисами: глобальным экологическим кризисом во второй половине XX – второй половине XXI вв. (исчерпание природных ресурсов, загрязнении среды, кардинальные изменения климата в результате глобального потепления и природные катастрофы); глобальным продовольственным кризисом в первой половине XXI в., мировым демографическим кризисом во второй половине XXI в., социально-политическими кризисами 2019–2025 гг. и к 2090-м гг. (возможно в форме мировой «войны за ресурсы»), а также снижением уровня НТП во второй половине XXI в.

Список использованной литературы

1. Clement Juglar. Des Crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre, et aux Etats-Unis. Paris: Guillaumin, 1862. – 276 p.
2. Чижевский А.Л. Физические факторы исторического процесса / А.Л. Чижевский. – Калуга: Марс, 1924. – 72 с.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002 г. – 768 с.
4. Й.А. Шумпетер. Бизнес-циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса: в 2 т. (Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, 1939).
5. Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. – М.: Междунар. отношения, 1989. – 272 с.
6. Форрестер Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М.: Наука, 1978.
7. Goldstein J. Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age. Yale, 1988 // <http://www.joshuagoldstein.com/jgcycle.htm>
8. William Strauss and Neil Howe. GENERATIONS, William and Morrow – New York, 1991.
9. SEED. Sun and Earth and Temperature Change // <http://www.seed.slb.com/subcontent.aspx?id=4070&LangType=1033>
10. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М., 1999. – С. 230–241.
11. Энциклопедия солнца // http://www.thesis.lebedev.ru/sun_vocabulary.html
12. NASA // <http://solarscience.msfc.nasa.gov/predict.shtm>
13. NOAA // <http://www.swpc.noaa.gov/SolarCycle/SC24/index.html>
14. SIDS // http://sidc.oma.be/sunspot-index-graphics/sidc_graphics.php
15. Jevons W.S. The Solar Period and the Price of Corn. Bristol Meeting, British Association, – 1875. – 194–205 p.
16. Башаков А.А. Особенности движения астероида 99942 Апофис / А.А. Башаков, Н.П. Питьев, Л.Л. Соколов // *Астрономический вестник*. – 2008. – Т. 42, № 1. – С. 20–29.
17. Медоуз Д.Х. Пределы роста / Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, Й. Рандерс, У. Беренс. – М.: МГУ. – 1991. – 206 с.
18. Медоуз Д.Х. За пределами роста / Д.Х. Медоуз, Д.Л. Медоуз, Й. Рандерс. – М.: Пангея. – 1994. – 304 с.
19. Реймерс Н.Ф. Надежды на выживание человечества / Н.Ф. Реймерс. – М.: Россия молодая. – 1992. – 365 с.
20. Лосев К.С. Проблемы экологии России / К.С. Лосев, В.Г. Горшков, К.Я. Кондратьев. – М., 1993. – С. 4.
21. Горшков В.Г. Окружающая среда: от новых технологий к новому мышлению / В.Г. Горшков, К.Я. Кондратьев, В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев // *Зеленый мир*. – 1994. – № 19. – С. 8.
22. Geophysical, archaeological, and historical evidence support a solar-output model for climate change // <http://www.pnas.org/content/97/23/12433.full.pdf>

23. Медоуз Д. Пределы роста; пер. с англ. / Д. Медоуз. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 207 с.
24. 21st Century Waves // <http://21stcenturywaves.com/2008/09/14/forecasting-the-next-20-years-in-space-state-of-the-wave-friday-91208/>
25. Soulsby EJ (2005). “Resistance to antimicrobials in humans and animals”. *BMJ* 331 (7527): 1219–20. doi:10.1136/bmj.331.7527.1219. PMID 16308360. PMC 1289307.
26. Lloyd PJ (1967). “American German and British antecedents to Pearl and Reed’s logistic curve”. *Population Studies* 21: 99–109.
27. Нефедов С.А. О теории демографических циклов / С.А. Нефедов // *Экономическая история. Обозрение* / под ред. Л.И. Бородкина. – Вып. 8. М., 2002. – С. 116–120.
28. *Guardia journal* // <http://www.guardian.co.uk/world/2009/jul/20/census-population-ageing-global>
29. Шпенглер О. Закат Европы. Т.1.: Образ и действительность / О. Шпенглер. – М.: Пг., 1923.
30. Тойнби А.Дж. Постигание истории. – М.; СПб., 1995, Toynbee A A Study of History. – L., 1954. – Vol. 9. – P. 255, 326.
31. *Inventions Timelines* // <http://www.history-timelines.org.uk/events-timelines/09-inventions-timeline.htm>

Надійшло до редакції 2.02.2010.

NEW TOOLS FOR A NEW ECONOMIC ERA

У статті подано огляд нової економічної ери, а також нових економічних інструментів, за допомогою яких створюється нова економіка. Розкрито переваги технологій електронної комерції – автоматизації комерційних угод, а також розглядається питання про оптимізацію бізнесу у світовій економіці при використанні високих технологій.

В статье представлен обзор новой экономической эры, а также новых экономических инструментов, с помощью которых создается новая экономика. В статье раскрываются преимущества технологий электронной коммерции – автоматизации коммерческих сделок, а также рассматривается вопрос об оптимизации бизнеса в мировой экономике при использовании высоких технологий.

This paper provides a deep, practical understanding of these technologies and their use in new economy. Business Optimization in a Global Economy discusses the considerations and implications surrounding the OrgPlus of professional services, such as software development computer-aided design, and healthcare, from multiple global perspectives.

new economy, a radical rethinking, new perspectives, the significant shift, analytical tools, electronic tools, the technologies of electronic commerce, Business Optimization

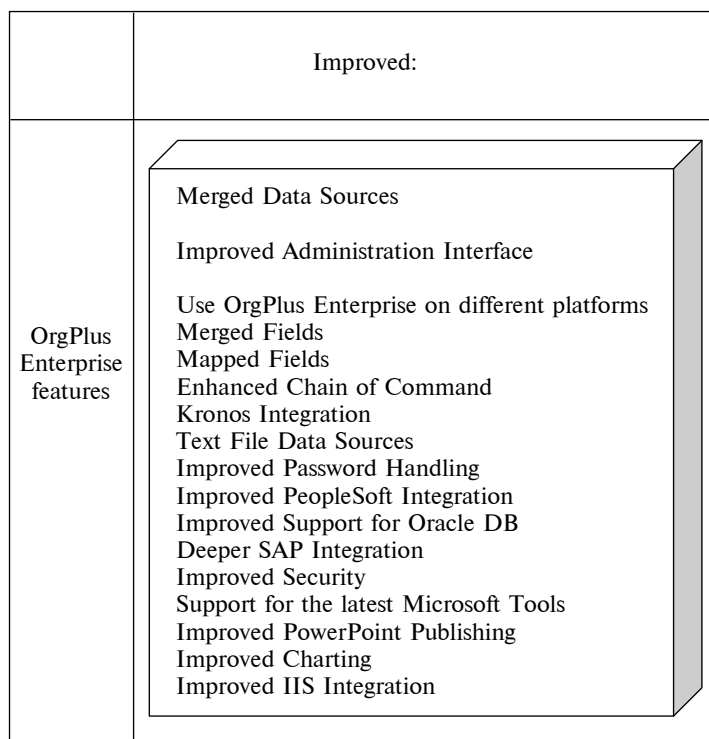
Introduction

This new economic era has been referred to by various authors as: the Intangibles Economy, the Knowledge Economy, the Experience Economy, and the Idea Economy. Whatever name it goes by, it is rewriting the rules of business and forcing a radical rethinking of corporate value and business models. Several new perspectives of value and capital have emerged, such as intellectual capital, knowledge value added and balanced scorecards. However, these are just the tip of the iceberg of what appears to be the most significant shift in business and economic models since the Industrial Revolution. With this shift, we are also finding many of our analytical tools are not sufficient to understand the complexities of value creation in this new economy.

Over the past two decades, businesses in virtually every sector of the world new economy have benefited from the technologies of electronic commerce – the automation of commercial transactions using computer and communications technologies. Electronic tools has spurred far-reaching changes in business, on multiple fronts, using many technologies. This paper provides a deep, practical understanding of these technologies and their use in new economy. Business Optimization in a Global Economy discusses the considerations and implications surrounding the OrgPlus of professional services, such as software development computer-aided design, and healthcare, from multiple global perspectives.

1. OrgPlus Enterprise Features

New innovations tools – OrgPlus Enterprise Features line of products to meet the unique communication, planning and modeling needs of managers at all levels new economy (fig. 1):



Source: Own elaborate and Organizational Charting and Workforce Modeling Solutions for Organizations of all Sizes, www.orgplus.com

Fig. 1. OrgPlus Enterprise features line of products

– **Merged Data Sources** – OrgPlus Enterprise now allows you to combine hierarchies from different data sources into a single organizational chart.

– **Use OrgPlus Enterprise on different platforms** – OrgPlus Enterprise can now be accessed via Safari and Firefox internet browsers.

– **Improved Administration Interface** – OrgPlus Enterprise administration is now more powerful. New features include group definition and improved template handling.

– **Mapped Fields** – OrgPlus Enterprise now supports mapped fields. Mapped fields enable administrators to map a field to a set of pictures. For example, you can map location (USA, China, France, Mexico, UK) to a picture of a country flag and then display that flag in your chart boxes.

– **Merged Fields** – OrgPlus Enterprise now supports merged fields. Merged fields are typically used to create composite fields from one or more fields (Full name from Last, First and Middle name fields). Merged fields also allow you to create context sensitive hyperlink in your chart boxes (see Kazimierz Zimmiewicz (2000), *Nowe spojrzenie na lean management*. Organizacja i Kierowanie, nr 2 and Vernadat F.B. (1996), *Enterprise Modeling and Integration: Principles and Applications*. Chapman&Hall, London, pp. 341–367).

– **Kronos Integration** – OrgPlus Enterprise is now integrated with Kronos Workforce Central.

– **Enhanced Chain of Command** – OrgPlus Enterprise now allows you to specify the number of levels up from the topmost box to show in the chain of command.

– **Improved Password Handling** – Forgot password support as well as reset password on first usage support.

– **Text File Data Sources** – OrgPlus Enterprise now allows you to specify a text file as a data source.

– **Improved Support for Oracle DB** – Oracle DB can now be used to host OrgPlus Enterprise's internal application database.

– **Improved PeopleSoft Integration** – Authenticate users using PeopleSoft username and passwords.

– **Deeper SAP Integration** – OrgPlus Enterprise continues to be leader in SAP Integration. New SAP integration features include XI data sources, enhanced SAP Enterprise Portal integration (SAP UI themes), Business Package Certification and Powered by Netweaver (Pending). OrgPlus Enterprise is already certified for integration with the mySAP™ ERP Human Capital Management (mySAP ERP HCM) solution with the SAP Organizational Charting interface.

B. Bobk and A.W. Scheer speaks, OrgPlus Enterprise, now Powered by SAP NetWeaver, enables users to view graphical chart data and distribute charts throughout the enterprise directly from the SAP NetWeaver Portal – the user entry-point of SAP NetWeaver. OrgPlus' seamless integration with SAP solutions helps ensure that customers experience more return on investment by harnessing their overall IT infrastructure to boost productivity and significantly lower total IT costs (see: *The Case for ERP Systems*. The McKinsey Quarterly, no 2, pp. 56–78). With the new certification, OrgPlus users gain tighter integration via the SAP NetWeaver Exchange Infrastructure (SAP NetWeaver XI) and SAP NetWeaver Portal, including single sign-on functionality. «SAP NetWeaver provides our clients the framework for deploying our best-in-class solution,» said Martin Sacks, CEO of HumanConcepts. «By completing the Powered by SAP NetWeaver certification, we are helping to ensure that our customers can quickly and easily plug OrgPlus into a robust enterprise system. Our users have already realized the ROI for delivering a complete, real-time HR solution, and now, with the new integration, we have further strengthened the case for deployment.» OrgPlus Enterprise is a server-based, real-time workforce planning solution that integrates directly with leading HR systems to provide HR professionals, IT managers and executives with quick and secure access to graphical views of employee information, organizational structures, and directories through a Web browser. As a result, organizations can significantly reduce time and money spent creating and distributing critical HR information throughout the enterprise. HumanConcepts provides OrgPlus users the benefit of a cross-enterprise organizational view that improves a company's ability to manage change, regulatory compliance, succession planning and recruitment in today's rapidly changing environment. SAP NetWeaver is the open integration and application platform that integrates people, information, and processes. It powers not only mySAP Business Suite and SAP xApps™, but also OrgPlus and other partner solutions, as well as customer custom-built applications. SAP NetWeaver aligns IT with the business and lowers the total cost of ownership of customer IT infrastructures (more see: Abramowicz W., Wećel K. (2001), *On Extracting Knowledge from the Data Warehouse for Information Filtring Purposes* [in:] Knowledge Acquisition and Distributed Learning in resolving Managerial Issues, (ed.) A.J. Baborski, R.F. Bonner, M.L. Owoc, Malardalen, Sweden, pp. 32–67).

New tools OrgPlus Enterprise improved:

1. Security.
2. Charting.
3. IIS Integration.
4. PowerPoint Publishing¹.

¹More look Скотний П. (2010), Наукова творчість як сфера елітної діяльності, в: Матеріали міжнародної наукової конференції. Еліта, обдарованість, людиноцентризм (26 лютого 2010 р.), Інститут обдарованої дитини АПН України, Київ, с. 176–180.

- **Support for the latest Microsoft Tools** – OrgPlus Enterprise is now compatible with SQL Server 2005 and NET 2.0.
- **Improved Security** – OrgPlus Enterprise is now more secure. Security enhancements included encrypted database connections (SQL Server and Oracle) and encryption of all configuration files.
- **Improved Charting** – Support for co-manager styles. Hyperlinks now support target specification (open in a new window, target window, or existing window).
- **Improved PowerPoint Publishing** – You can now specify a PowerPoint template when publishing charts to PowerPoint.
- **Improved IIS Integration** – OrgPlus Enterprise has improved interaction is IIS resulting in better performance and faster recovery from server reboots and IIS process cycling (tab. 1).

Table 1

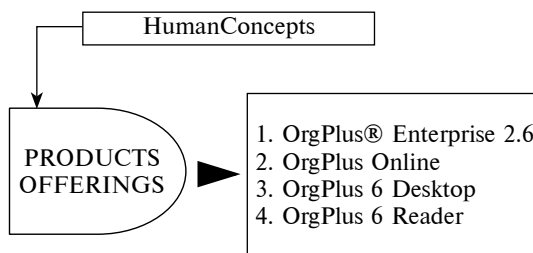
OrgPlus Enterprise improved

Number	Name
1	Support for the latest Microsoft Tools
2	Improved Security
3	Improved Charting
4	Improved IIS Integration
5	Improved PowerPoint Publishing

Source: Own elaborate and *Organizational Charting and Workforce Modeling Solutions for Organizations of all Sizes*, www.orgplus.com

2. HumanConcepts launches new OrgPlus solutions for workforce modeling and organizational charting²

Delphi Group calls further extending its leadership as the industry’s premiere provider of workforce modeling and intelligence solutions, HumanConcepts today unveiled the newest versions of its products offerings – OrgPlus® Enterprise 2.6, OrgPlus Online and OrgPlus 6 Desktop (fig. 2). HumanConcepts is also announcing OrgPlus Reader, which enables users to freely distribute and view workforce data in organizational charts. Now generally available, the new enterprise, hosted and desktop solutions can be leveraged by organizations to visualize, model and analyze organizational structures and critical employee information for strategic human capital management turbulent global economy. The new products build upon HumanConcepts’



Source: Own elaborate and *Organizational Charting and Workforce Modeling Solutions for Organizations of all Sizes*, www.orgplus.com

Fig. 2. HumanConcepts – products

²More see HumanConcepts – www.orgplus.com and www.humanconcepts.com

position as a leading workforce modeling and organizational charting solution for business and HR executives and managers. The solutions provide organizations with a framework to assess their current workforce, create ‘what if’ scenarios to improve decision making and accurately communicate critical information about their human capital across the enterprise. «Visibility to the workforce across the entire enterprise is imperative,» said Katherine Jones, director of the Human Capital Management research practice, Aberdeen Group. «Immediate access to ‘who is doing what, where’ along with planning and modeling capabilities is the basis for corporate-wide staffing decisions, compensation balancing, and transition management today and into the future» (Walker A.J. (1992), *Reengineering the HR Function*, Human Resource Planning, no 11, pp. 6–15). HumanConcepts now offers the following OrgPlus solutions – four tools (tab. 2):

Table 2

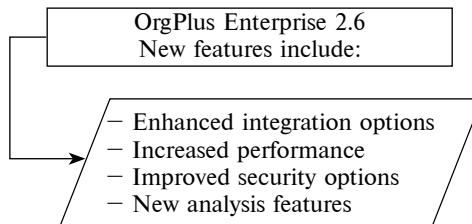
OrgPlus solutions – tools

Number	Name tool
1	OrgPlus Enterprise 2.6
2	OrgPlus Online
3	OrgPlus 6 Desktop
4	OrgPlus 6 Reader

Source: Own elaborate and *Organizational Charting and Workforce Modeling Solutions for Organizations of all Sizes*, www.orgplus.com

1. OrgPlus Enterprise 2.6 – Designed for organizations with 1,000 or more employees, OrgPlus Enterprise 2.6 provides HR professionals, IT managers and executives with quick and secure access to graphical views of organizational structures and employee information through a Web browser for real-time workforce modeling and intelligence³. New features include (fig. 3):

– Enhanced integration options – Improved real-time integration into existing HR systems such as SAP⁴, Oracle and PeopleSoft;



Source: Own elaborate and *Organizational Charting and Workforce Modeling Solutions for Organizations of all Sizes*, www.orgplus.com

Fig. 3. OrgPlus Enterprise 2.6 – new features include

³Скотний П. (2009), Можливості реалізації кластерної стратегії у Карпатському євро регіоні, в: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції. Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації, Полтава: Скайтек, с. 131–133 and Скотний П. (2009), Концепт «філософії економіки» в парадигмі фінансової цивілізації, в: Матеріали Міжнародних філософсько-економічних читань. Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей, 20–21 травня 2009 року, Університет банківської справи Національного банку України; Редкол.: Відп. Секретар З.Е. Скрипник, Львів, с. 166–171.

⁴See Thomas L. Friedman (2000), *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization*, Anchor, pp. 234–276.

- Increased performance – Faster response time for chart rendering and export;
- Improved security options – Full control over fields displayed on a box-by-box basis and view restrictions;
- New analysis features – conditional formulas, improved Excel integration, grouping and advanced search for improved data mining, segmentation and analysis.

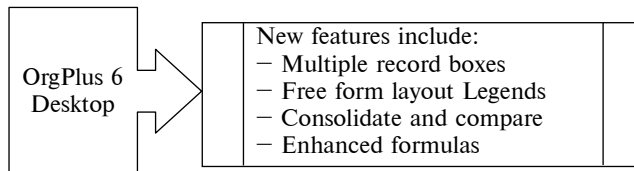
«Pitney Bowes was looking for an organizational charting and modeling solution that would securely deliver HR data from our SAP system to the people who need it most, either over the Internet or on the desktop for analysis of data such as group headcounts,» said Mary Tetro, vice president of HRIS strategic architectures, Pitney Bowes, world leading provider of office technologies and services. OrgPlus Enterprise has been tremendously helpful in providing us with an intuitive, dynamic and visual view of more than 80 of our SAP HR data fields while improving our data viability and reliability.

2. OrgPlus Online – OrgPlus Online delivers the same functionality as OrgPlus Enterprise without the cost of installing, upgrading and maintaining a server in-house. OrgPlus Online provides on-demand organizational charts that enable organizations of all sizes to instantly create, view, share and manage charts in a secure, hosted environment, says Michael S. Yoemans, director of functional process improvement for the DoD. As software as a service (SaaS) continues to become a standard, this solution allows organizations to deploy OrgPlus quickly and cost effectively. «As a previous user of OrgPlus, we were confident that OrgPlus Online was capable of delivering the hands-on information and workforce data needed in our fast-paced industry,» said Mike Lawson, HR manager, Floyd Browne Group, a leading engineering, environmental and architecture firm. «We selected OrgPlus Online because of the robust, Web-based functionality and ease of use that was a perfect fit for a company with multiple sites».

3. OrgPlus 6 Desktop – Used to chart millions of employees worldwide, OrgPlus 6 allows users to create professional organizational charts quickly with no drawing required. OrgPlus 6 enables users to import employee data from any source to automatically build and publish a view of an organization’s hierarchy. New features include (fig. 4):

- Free form layout – Easily reposition boxes for better presentation control;
- Multiple record boxes – Combine multiple records into a single box ;
- Consolidate and compare – Combine multiple .OPX files into a single chart, or compare 2 charts;
- Legends – Automatically insert legends based on box formatting;
- Enhanced formulas – Spreadsheet-like calculations for organizational data.

4. «We needed a product that was compatible with Microsoft Office and enabled us to easily create organizational charts ranging from simple to fairly complex,» said Bill Gullicksen, director of information technology, Vision Systems Inc., an Australian high technology company. «We looked at a variety of applications and OrgPlus exceeded our requirements (see Dennis W. Jansen (2006), *The New Economy and Beyond: Past, Present and Future*. Bush School Series in the Economics of Public



Source: Own elaborate and Organizational Charting and Workforce Modeling Solutions for Organizations of all Sizes, www.orgplus.com

Fig. 4. OrgPlus 6 Desktop – new features include

Policy. Edward Elgar Publishing, pp. 344–378). Most importantly, our environment reporting structures frequently change and OrgPlus enables us to quickly and easily move subordinates from one manager⁵ to another – a key component in helping us remain a flexible and nimble organization».

5. OrgPlus 6 Reader – OrgPlus Reader enables users to freely distribute and view workforce data in organizational charts with or without an Internet connection. Mykhasiuk said the free, new read-only application allows individuals to securely open, view and print OrgPlus (.opx) charts. «It is increasingly critical that organizations have the planning and intelligence tools needed to execute on their strategic human capital management initiatives,» said Martin Sacks, CEO, HumanConcepts. Whether a company is looking to simply share charts with its stakeholders, or requires a real-time, Web-based solution for managing and modeling its workforce, our family of product offerings uniquely meets these requirements.

With our latest enterprise, desktop and hosted OrgPlus solutions, HumanConcepts is positioned to lead the market in providing workforce modeling solutions worldwide (Josh Whitford (2006), *The New Old Economy: Networks, Institutions, and the Organizational Transformation of American Manufacturing*, Oxford University Press, NY, pp. 78–89).

3. Potential problems quantification Economic Value Added – EVA

Potential problems with measuring company's results according to EVA are usually determined by accepted methodology and stem from the fact that both Economic Value Added and accountancy records are periodical measures and thus they do not contain information on a company future activity. At the same time, if in a current period a decision has been made to generate added value, the value will be target for the result of Economic Value Added and the issue will be identified in the period the value was generated. Consequently, already in a current period, the positive effect of forsight will be seen in the change of Economic Value Added's level. Moreover, as T. Słoński acknowledges, unlike classical economic profit, the EVA quantificator does not connect the amount of invested capital with the yield from such capital.

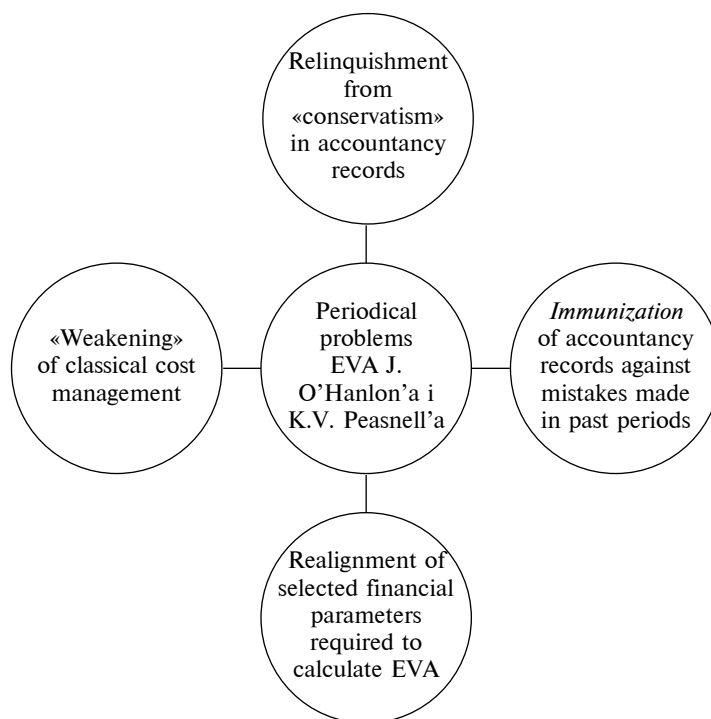
Z. Mikoláš notes that the difference between classical economic profit and Economic Value Added lies in the process of adoption of specific realization methods of accountancy records adjustments made in order to evaluate the difference (Hučka, Mikoláš, Ludvík 2009). Additionally, one shall keep in mind that contamination of selected accelerators in order to better measure the added value generated in a given accounting period is caused by often introduced various accountancy records for the sake of measuring the EVA level, which, nevertheless, is connected with adoption of many adjustments (fig. 5). J.O'Hanlon and K.V. Peasnell (Lancaster University – Department of Accounting and Finance) confirm that the main adjustment groups are connected with:

- relinquishment from «conservatism» in accountancy records;
- realignment of selected financial parameters required to calculate Economic Value Added;
- «weakening» of classical cost management;
- *immunization* of accountancy records against mistakes made in past periods (more see in: O'Hanlon, K.V. Peasnell, *Residual Income Valuation: Are Inflation Adjustments Necessary?* SSRN⁶, November 2002).

According to E. Kislingerovej, relinquishment from conservatism means that in the case of intangible assets such as:

⁵See George, Zhibin Gu, William, Ratliff (2006), China and the New World Order: How Entrepreneurship, Globalization, and Borderless Business Are Reshaping China and the World. Fultus Corporation, pp. 345–389.

⁶<http://ssrn.com/abstract=357284> or DOI: 10.2139/ssrn.357284



Source: own elaborate

Fig. 5. Periodical problems EVA

- a/ conceptual research and projections;
- b/ studies on innovativeness development;
- c/ trainings in the field of high technology;

whose results will be often generated only in future accounting periods, causes amortization of deferred charges by analogy to tangible assets instead of including them in current accountancy records. Following Stevena Isberg'a point of view, other examples of significant adjustments concern the following:

1. Converting operating lease expenses into a debt equivalent.
2. Registering adjustments resulting from the change of accounting manner of some assets.
3. Capitalizing expenses on research and company development differently (see more in: Isberg Steven C., *Understanding Customer Derivative Risk: A Case Analysis*. Credit & Financial Management Review. January 2009).

M. Babiak states that accepting EVA's measurement methodology we consequently agree that company market value mirrors the value of its present assets (asset-in-place) and current value of investment projects to be realized in the future (Babiak 2009). Thus, invested capital (in the reality of market value quantification by EVA method) is an estimation of market value of exclusively current company assets. It seems, however, that while estimating the impact of presently invested capital on Economic Value Added, especially in sustensive development, it is advisable to use information on the ability to leverage the currently invested capital in the future. Additionally, there is a justified opinion that the older the accountancy records the more adjustments need to be done in order to evaluate current market value of invested capital. The issue concerns especially companies of new technologies present in the market. Algebra

Capital acknowledges that any undervaluation of invested means usually leads to EVA increase in future periods (see: O'Hanlon J.F., Peasnell K.V, 2004, *'Residual income and EVA'*, in: The Blackwell Encyclopedia of Management, (eds.) Argyris C., Cooper C.L., Starbuck W.H., Blackwell, Oxford, pp 383–387, ISBN: 0-6312-3317-2). Present experience of world companies also prove that corporation managements paid according to Economic Value Added increase are not usually interested in the increase of ROCE (Return On Capital Employed) from future projects. Then, CXO members will often promote the increase of ROCE⁷ from invested capital even at the cost of Return On Capital Employed from future investments because in such a case the increase of EVA is realized more efficiently. Nevertheless, according to contemporary intensive pressure of globalization, the company value does not usually depend on ROCE but also on WACC's⁸ (Weighted Average Cost of Capital) discount rate. Therefore, it seems reasonable to state that in such reality a given corporation can increase the EVA value in the future by increasing Return On Capital Employed of new investment projects. One shall bear in mind, however, that there is a feasible possibility to decrease company value if new investments increase the operational risk and thus increase Weighted Average Cost of Capital in relation to Capital Asset Pricing Model (CAPM), as E.F. Fama urges (see in: Eugene Francis Fama⁹, *Are the Fama and French Factors Global or Country Specific?* Review of Financial Studies, 15 Spring 2002, pp. 1–33).

J.R. Ritter¹⁰ and R.S. Warr¹¹ in their coherent scheme indicate that EVA introduces even more subjectivity in making accountancy records than generally accepted accountancy standard because inter alia:

- having decided to amortize training expenditures, it is obligatory to determine the method of establishing the return of amortization from such expenditures and periods of their record in financial books;

- recognition methodology as well as adjustments of company special and extraordinary profits, including temporary commission relinquishment, or lack of it, are defined;

- a new original model of adjustment evaluation of amounts generated as a result of changes in, among others, a manner of stock accounting needs to be developed (more see in: Ritter, J. R., R. S. Warr, 2002, *The Decline of Inflation and the Bull Market of 1982–1999*. Journal of Financial and Quantitative Analysis).

J.F. O'Hanlon and K. V. Peasnell having analyzed typical adjustments recommended for correctness of EVA's calculations state that many various types of accounting updates, suggested among others by J. Stern'a, B. Stewart'a i D. Chewa¹² in paper *The EVA Financial Management System*, are generally created by *ad hoc* and it is not clear whether they fit one another or not. Therefore, they prove that even making multi-aspectual and alternative adjustments, positive Economic Value Added does not need to signify positive evaluation of management activity and necessity to give bonuses to its members, or if negative, does not mean that company market value has been decreased.

⁷Especially when defined as: ROCE

$$= \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Assets} - \text{Current Liabilities}}$$

⁸In Poland calculated as: $\text{WACC} = (E/V) \cdot \text{Re} + (D/V) \cdot \text{Rd} \cdot (1 - \text{Tc})$

Where: Re = Cost of Equity, Rd = Cost of Debt, E = Market Value, D = Value of Debt, V = E + D, E/V = Percentage Equity Share, D/V = Percentage Debt Share, Tc = Corporate Income Tax

⁹Eugene Francis Fama professor University of Chicago Booth School of Business.

¹⁰R.S. Warr professor Department of Finance University of Florida.

¹¹Jay R. Ritter Cordell Professor of Finance University of Florida.

¹²J. Stern, B. Stewart, D. Chew, *The EVA Financial Management System*. Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 8, No. 2, Summer 1995.

References

1. Babiak M., 2009, Aspekty filozoficzne przy nakreślaniu strategii współpracy transgranicznej. PSW Jasło.
2. Bałtowski M., Żminda S., 2005, Sektor nowych prywatnych przedsiębiorstw w gospodarce polskiej – jego geneza i struktura. Ann. UMCS, Sect. H. Vol. 39 s. 55–67.
3. Bałtowski M., 2004, Instytucjonalne i prawne problemy nadzoru właścicielskiego państwa – rys historyczny i kierunki zmian. W: Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej / pod red. nauk. Adama Nogi. Warszawa : Wydaw. Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. (Kluczowe Problemy Gospodarki). S. 209–229.
4. Bihari Kriszna Shrestha, (2008), Micro-finance Summit. A Fad or Something Serious?. The Himalayan Times, vol VII, no 84.
5. Bojar E. (red.), 2007, Społeczna odpowiedzialność w biznesie. Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin.
6. Bobk B., 2007, Проблеми Економічної Кибернетики. Lviv University, Ser. Econ, vol. 16.
7. Bryant Ch. (2008), Builders and Banks in the Winner’s Circle. Financial Times, february 3.
8. Chaudhury G. (2008), Indian, EU, Whittle Green Chanel. Hindustan Times, New Delhi, february 4.
9. Definície indikátorov – Životné prostredie (EN), 2008. Global Reporting Initiative’s. Bratislava.
10. Evans P. (Foreword), Lowell Turner (Editor), Daniel B. Cornfield, 2007, Labor in the New Urban Battlegrounds: Local Solidarity in a Global Economy (Frank W. Pierce Memorial Lectureship and Conference Series), ILR Press.
11. Gary J. Miller G.J. (2006), Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchy (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge University Press.
12. Herrera Y.M., 2007, Imagined Economies (Cambridge Studies in Comparative Politics). Cambridge University Press.
13. HNS, 2008, MFIs Assured of Suport. The Himalayan, voll. VII, no 85.
14. Hučka M., M. Zdeněk, Ludvík L., 2009, VLIV INVESTIC A TRANSFORMACE REGIONU NAUNIVERZITY. In: PODNIKANIE A KONKURENCIESCHOPNOŠT FRIEM Bratislava.
15. Janik W., 2008, THE ROLE OF SMALL ENTERPRISES IN POLAND’S ECONOMIC DEVELOPMENT. Romanian Journal of Regional Science, The Journal of the Romanian Regional Science Association, vol. 2, no 1.
16. Kislíngrová E., 2009, AKTUÁLNI SITUACE V PODNIKOVÉ SFÉŘE. In: PODNIKANIE A KONKURENCIESCHOPNOŠT FRIEM Bratislava.
17. Kozłowski S.G., 2004, Systemy ekonomiczne. Lublin : Wydaw. UMCS, 234 s.
18. Krupa K. W., 2009, Ekonomiczne narzędzia gospodarki opartej na technologii cyfrowej. UR Rzeszów, I tom 322 s, II tom 432 s. ISBN 978-83-7338-461-3.
19. Krupa K. W., 2009, TBESM nowej ekonomii¹³. BUI «MIKRO-SERVE». WARSZAWA. ISBN 978-83-61798-08-8, 200 s.
20. Krupa K. W., 2008, Aspekty nowej ekonomii społeczeństwa globalnego (konceptje, systemy, metody). CEZHRANIČNÝ VÝSKUMNÝ ÚSTAV. ECONÓMICKÁ FAKULTA. ŽILINA, Słowacja, ISBN 83-899-99782-717, tom I i II, 467 i 475 s.
21. Krupa K. W., 2007, Dilemmas New Economy. Methodology, Methods, Tools, Case. TIB, EKONÓMICKÁ FAKULTA, Košice, ISBN 978-83-923797-2-1, 529 s.
22. Kuusela M., 2008, Islamin opettaja, Aamulehti, Viikko 5, no 33, B19, Helsinki.
23. Mankani D., 2007, Technopreneurship: The Successful Entrepreneur in the New Economy. Pearson Education Asia.

¹³E’PAPER – <http://fbc.pionier.net.pl>

24. Mačerinskien I., Šúbertová E. 2008, Present Role of Development Co-operative Society in Lithuania and in the Slovak Republic. Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem. Bratislava.

25. Majtán Š., 2008, Manažérske rozhodovanie v outsourcingovom vzťahu. Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem. Bratislava.

26. Panchyshyn S.M., 2005, Makroekonomika, Kijów.

27. Skrzypek E., 2001, Metody i narzędzia doskonalenia zarządzania przedsiębiorstwem. Lublin : Wydaw. UMCS. Skotny P. (2009), Teorie i koncepcji transgranicznej oraz euroregionalnej współpracy, w: Przedsiębiorstwo i region: monografia, redakcja R.Fedan, M.Smolen, Rzeszow, s. 237–241.

28. Скотний П. 2009, Категоріальна концептуалізація філософських основ економіки, в: Матеріали IV Міжнародної науково-методичної конференції. Інституціональні перетворення в суспільстві: світовий досвід і українська реальність (4–6 вересня 2009 р.), Мелітополь: МІДМУ КПУ, с. 79–81.

29. Skotny P. 2009, Perspektywa rozwoju klastrów logistycznych na Ukrainie, w: Partnerstwo publiczno-prywatne jako instrument rozwoju zrownowzonego. Redakcja naukowa: Marija Urbaniec, Piotr Stec, Stanislaw Dolata, Czestochowa, s. 233–242.

30. Sitko-Lutek A., 2004, Wpływ znajomości kulturowych uwarunkowań doskonalenia menedżerów na skuteczność procesów organizacyjnego uczenia się. W: Instrumenty i formy organizacyjne procesów zarządzania w społeczeństwie informacyjnym : konferencja naukowa zorganizowana przez Katedrę Procesu Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie (Krynica, 16–19 IX 2004 r.).T. 2 / pod red. Adama Stabryły. Kraków : Wydaw. AE, s. 251–260.

31. Sitko-Lutek A., 2002, Charakterystyka podejścia do doskonalenia menedżerów w Wielkiej Brytanii i Niemczech. W: Future 2000 : zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa: materiały z konferencji naukowej, Kazimierz Dolny 29.XI–1.XII 2002 / pod red. Elżbiety Skrzypek. T. 2. Lublin : Wydaw. UMCS, s. 383–391.

32. Sitko-Lutek A., 2001, Rola kadry kierowniczej w procesie kształtowania kultury uczących się organizacji. W: Metody i narzędzia doskonalenia zarządzania przedsiębiorstwem / pod red. Elżbiety Skrzypek. Lublin : Wydaw. UMCS, s. 123–130.

33. Sojka L. 2007, Kvalita Pracovného Života a Súvisiace Konštrukty. Prešov.

34. Soni V., 2008, An ode to Energy and Youth, Hindustan Times, New Delhi, february 4.

35. Šúbertová E., 2008, Malé a stredné podniky a integrácia cooperatives Europe. Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem. Bratislava.

36. Tej J., 2007, Správa a manažment. Prešov.

37. Tsai K. (Editor), Saadia Pekkanen, 2006, Japan and China in the World Economy (Politics in Asia Series) Routledge.

38. Wich U., 2006, Spójność terytorialna w polskim układzie regionalnym. Ann. UMCS, Sect. H. Vol. 40 s. 15–30.

39. Wich U., 2002, Weak regions and the prospect of a United Europe – the case of Lublin voivodship. W: Cities and regions in an enlarging European Union / ed. Ryszard Domański. Warszawa : Polish Academy of Sciences Committee for Space Economy and Regional Planning, s. 237–255.

40. Żukowski M., 2004, Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na możliwości zmiany miejsca w handlu zagranicznym Rosji. W: Stosunki gospodarcze Polska – Rosja w warunkach integracji z Unią Europejską : praca zbiorowa / pod. red. Pawła Bożyka. Warszawa : Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 330.341.1:008(470)

Б.Н. КУЗЫК,

*доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент Российской академии
наук, директор Института экономических
стратегий Отделения общественных наук
Российской академии наук*

ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ПРОГНОЗЕ ДИНАМИКИ ЦИВИЛИЗАЦИЙ

Статтю присвячено питанню інноваційно-технологічного розвитку Росії і визначенню її місця у світовому технологічному устрої у 2020 р. Досліджено і розроблено шлях інноваційного руху Росії, виділено економічні сфери національної економіки, здатні бути лідерами інноваційної трансформації і динамічного, іноді і форсуючого техніко-технологічного розвитку економіки Росії.

Статья посвящена вопросу инновационно-технологического развития России и определению ее места в мировом технологическом укладе в 2020 г. Исследован и разработан путь инновационного движения России, выделены экономические сферы национальной экономики, способные быть лидерами инновационной трансформации и динамического, иногда и форсирующего технико-технологического развития экономики России.

The article is devoted to Russia's innovations and technological development. It also determines Russia's place in the world technological situation until the year 2020. The author has studied and mapped out the ways of Russia's innovation movement. He has identified the national economy branches able to become leaders of innovation transformations, the dynamic and sometimes leading technical and technological development of Russia.

технологический уклад, технологический кризис, национальная экономика, инновационная экономика, высокотехнологичные отрасли, конкурентоспособность продукции, стратегия инновационного развития

Сейчас циклический мир вступил в стадию системного кризиса. На протяжении всей истории цивилизации – в течение 10 тысяч лет – раз в несколько сот лет совпадают три уровня циклов: кризис глобальной цивилизации, кризис мировых цивилизаций и локальных цивилизаций (рис. 1). И финансовые проблемы, о которых сейчас говорят, не главные. Самая главная – проблема глубинного кризиса духовного воспроизводства. Вторая большая проблема – демографическая. Третья – продовольственный кризис, четвертая – энергоэкологический, пятая – технологический, шестая – экономический и седьмая – финансовый кризис.

Если посмотреть спираль динамики цивилизаций, можно увидеть, как действует закон сжатия исторического времени: первый суперисторический цикл длился 7,5 тыс. лет, второй – 1,5 тыс. лет, то есть коэффициент сжатия исторического времени равняется 5 (рис. 2). Это говорит о том, что качество принятия решений на высоком уровне сейчас в разы, на порядки важнее, чем было в XX или XIX вв.

Мы переходим в стадию жесткой цивилизационно-инновационной революции, потому что практически сменяется исторический суперцикл, происходит переход к постиндустриальной цивилизации и формирование 5-го поколения локальных цивилизаций (рис. 3).

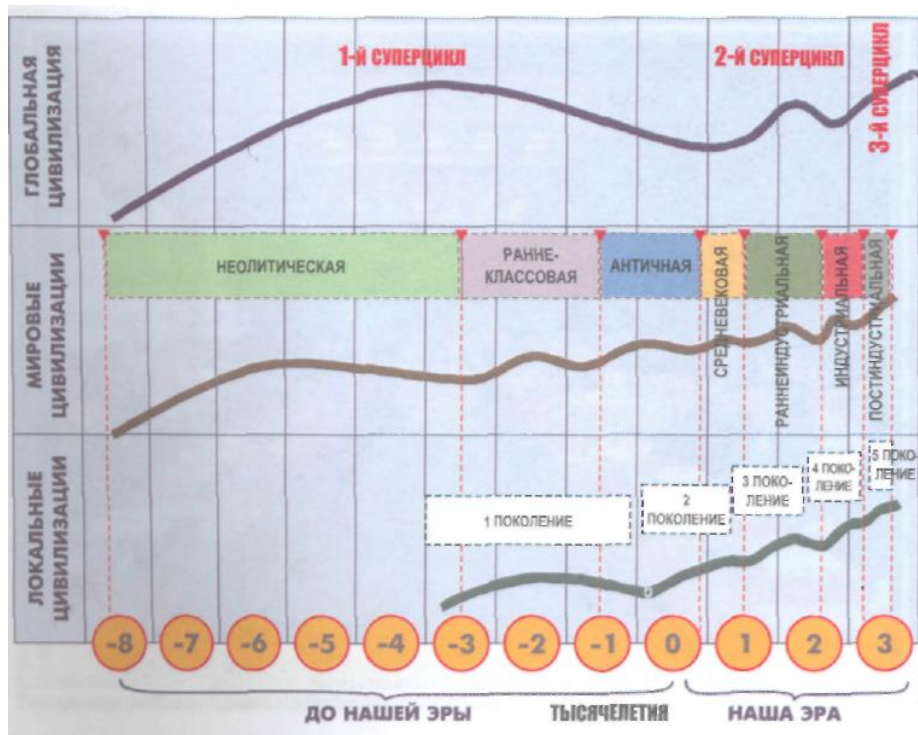


Рис. 1. Динамика развития цивилизаций

Россия за последнюю тысячу лет, если посмотреть системно, прошла несколько циклов развития: первый 400-летний цикл, второй, и сейчас мы находимся в нижней точке очередного 400-летнего цикла и отнюдь не в траектории устойчивого выхода (рис. 4). У нас есть возможность выбора – или сценарий инновационного развития или сценарий инерционный, который приведет практически к коллапсу нашей страны.

Каково состояние научно-исследовательского комплекса, промышленно-технологического комплекса России?

Расходы на НИОКР сократились в 5 раз и приблизились к уровню развивающихся стран. В 2006 г. внутренние затраты на НИОКР в России – 1,08% ВВП, в то время как в странах с развитой экономикой этот показатель колеблется в пределах 2,5–3%.

В настоящее время доля расходов на научные фундаментальные, прикладные исследования в России соответствует уровню 1946–1950 гг., а абсолютная величина общих расходов на науку соответствует уровню начала 60-х годов.

Россия тратит на науку в 7 раз меньше, чем Япония, и в 17 раз меньше, чем США.

Общее количество занятых в научно-технической сфере сократилось почти в два раза и составило 807,1 тыс. человек в 2006 г., против 1943 тыс. человек в 1990 г.

Число исследователей за тот же период сократилось с 992,6 до 388,9 тыс. человек, то есть на 60%, достигнув уровня 35-летней давности.

Очевидны предпосылки нарастающего технологического кризиса (рис. 5). В промышленности средний износ основных фондов – 47–74%, средний возраст машин и оборудования составляет более 20 лет при норме 9 лет. И только в

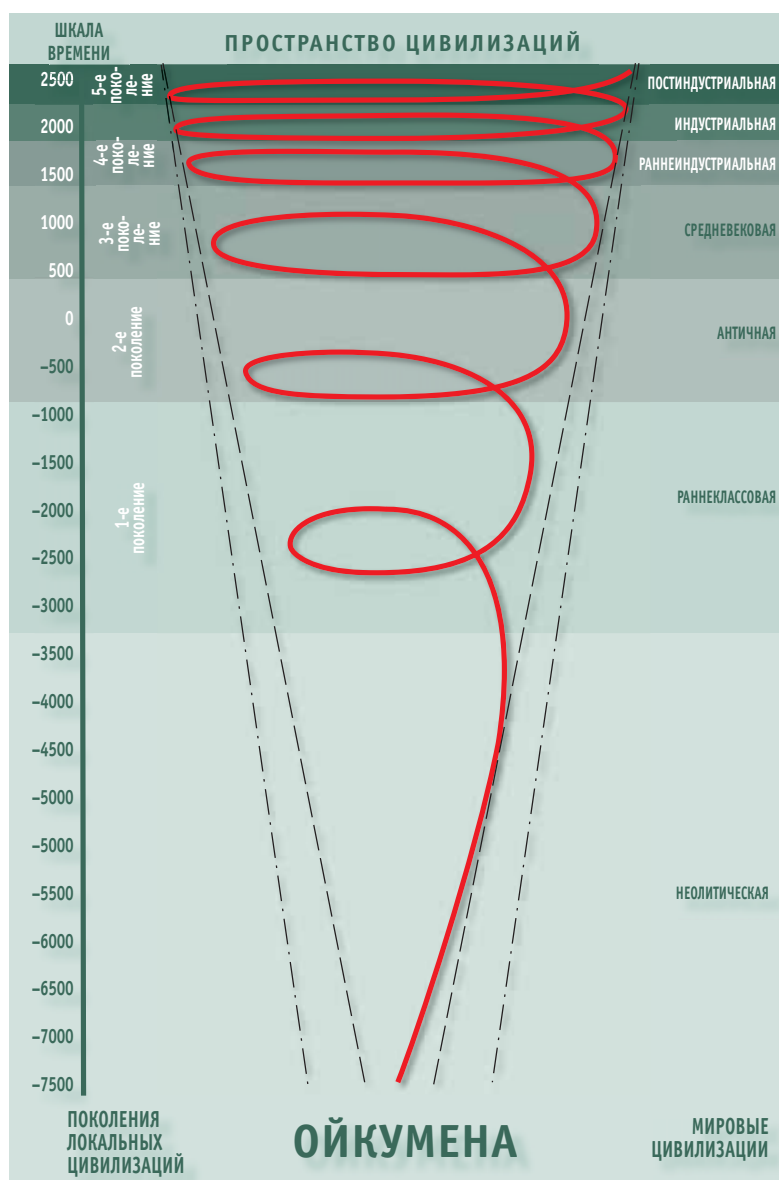


Рис. 2. Спираль динамики цивилизаций

некоторых областях нашей деятельности уровень технологий находится в более-менее приемлемом соотношении с мировым уровнем. В целом, по уровню развития высоких технологий страна за эти годы «откатилась» примерно на 10–15 лет назад. Это системное отставание.

Сегодняшний момент нашего развития можно охарактеризовать как серьёзный, углубляющийся технологический кризис:

- доля машиностроительной продукции в экспорте России – 5,6%;
- доля научно-технологического фактора в приросте ВВП в России (2004–2006 гг.) – менее 10%;



Рис. 3. Цивилизационно-инновационная революция

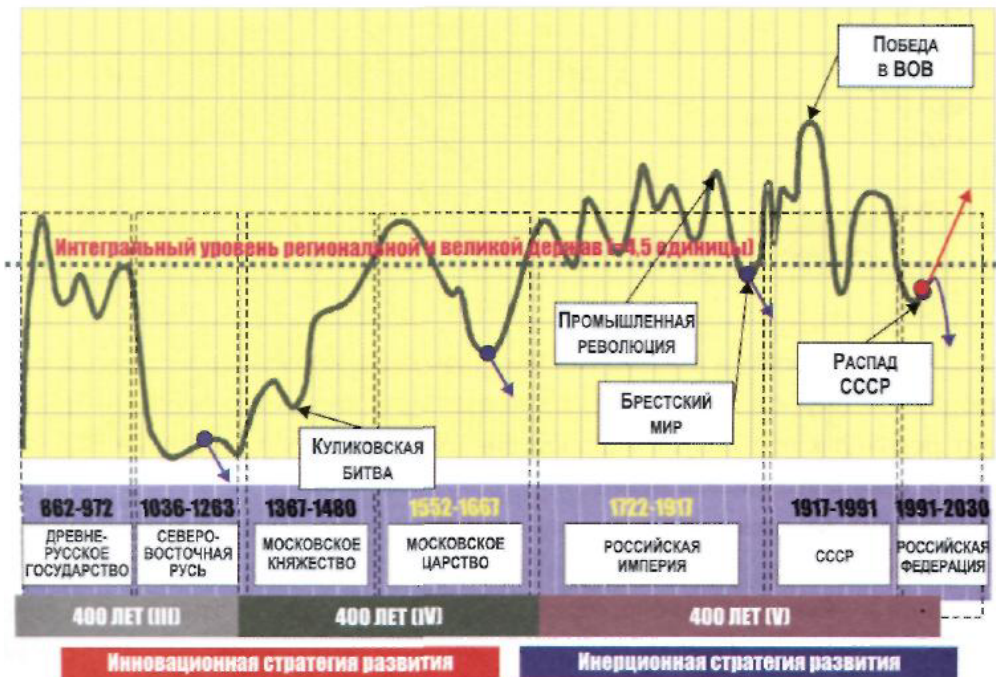


Рис. 4. Динамика интегральной мощи России (862–2008 гг.)



Рис. 5. Предпосылки нарастающего технологического кризиса

– доля России на мировых рынках высокотехнологичной продукции – 0,2–0,3%.

Никакой минерально-сырьевой комплекс не вытаскивает страну из этого состояния. Доля мирового рынка высокотехнологичной продукции России 0,27% – ничтожно мала, если Россия уйдет из этого рынка, никто не заметит (рис. 6). Чтобы занять 15–20%, нам надо подняться в 60 раз. Сделать это в течение ближайших 10 лет чрезвычайно сложно.

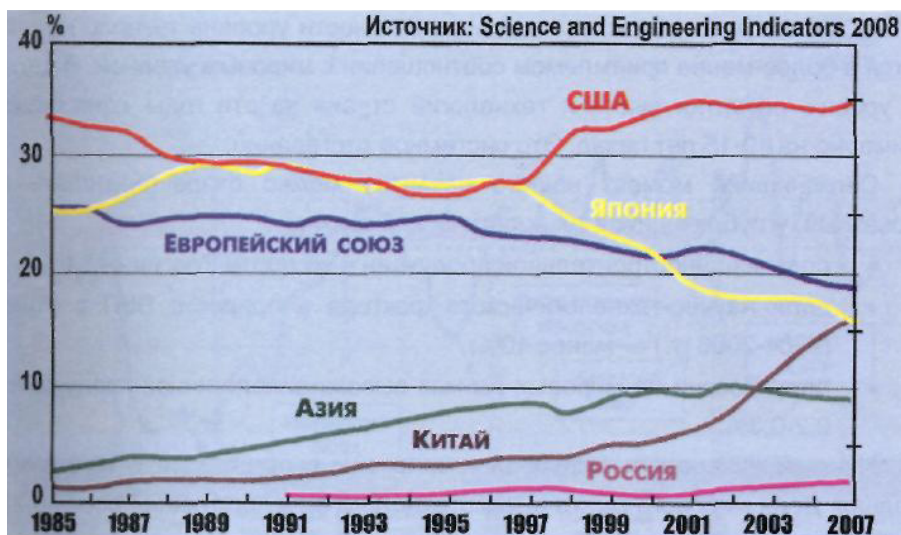


Рис. 6. Доля производителей высокотехнологичной продукции в мире

Сейчас происходит смена технологического уклада, мир переходит от 5-го технологического уклада в 6-й (рис. 7). Он продлится примерно 50 лет. Россия находится в основном в 4-м технологическом укладе и только на первых поколениях 5-го уклада, здесь мы системно «застряли» в конце 80-х годов прошлого века, догонять придется серьезно, 30 лет есть 30 лет. 5-й–6-й технологические уклады – это переход к экономике знаний. Известно, что из всего объема знаний человечества, которые поддаются измерению в физических величинах, 90% получены в последние 30 лет, и 90% всех учёных и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, это наши современники. Это ключевые характеристики.



Рис. 7. Ритм смены технологических укладов и поколений техники

Базовые направления 4-го–6-го технологических укладов приведены на рис. 8. К 2020–2025 гг. произойдет новая технологическая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения в сфере базовых технологий. Хочу отметить, что практически все приоритеты научных исследований США, Евросоюза, Японии, Южной Кореи, Китая впитывают базовые направления 6-го технологического уклада. На них концентрируются все ресурсы, и последние выступления президента Б. Обамы свидетельствует о серьезнейшем внимании к этой проблеме.

Через 15 лет ожидаются радикальные перемены в экономической и социальной сферах в сторону:

- повышения качества человеческой жизни;
- увеличения её продолжительности;
- изменения характера труда и структуры промышленности;
- сдвигов в распределении экономических и политических полномочий на глобальной сцене.

На рис. 9 показаны перспективы рынка высокотехнологичных направлений 6-го технологического уклада. Сегодня это порядка 2,5 трлн дол. Рынок сырьевых ресурсов – 0,7 трлн дол., то есть разница в 4 раза. В перспективе:



Рис. 8. Базовые направления технологических укладов (ТУ)

высокотехнологичный рынок – 12,5 трлн дол., рынок минерально-сырьевых ресурсов – максимум 1,2 трлн дол. Соответственно, разница будет в 10 раз. И если мы хотим оставаться высокотехнологичной державой, надо решать, в чем у нас перспектива – в сырье или в высоких технологиях.

Мы проводили анализ динамики структуры экономики России с 1980 года (рис. 10). Структура экономики 1980 г. – более-менее гармоничная, и высокотехнологичный комплекс занимал порядка 30%, хотя надо оговориться, что

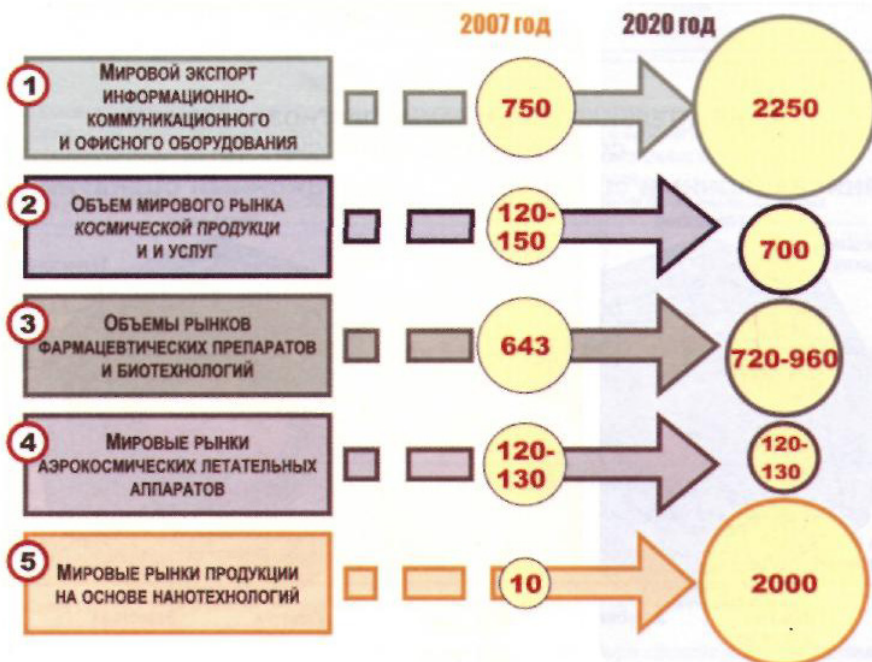


Рис. 9. Рост рынков инновационных наукоемких продуктов (млрд дол.)

это в основном был военно-промышленный комплекс. Эта система была обрушена. В результате в структуре экономики России на 2008 г. заметно сократился высокотехнологичный сектор, раздулся сектор инфраструктуры, потребительский сектор сократился, и вырос энергосырьевой сектор. И если тот инерционный сценарий, который сегодня продолжается де-факто, будет реализовываться в России и далее, мы к 2030 г. будем иметь такую структуру экономики, при которой врядли сохранимся как страна: 15% – высокотехнологичный комплекс (2-е, 3-е, 5-е поколения 5-го технологического уклада, отнюдь не 6-й уклад).

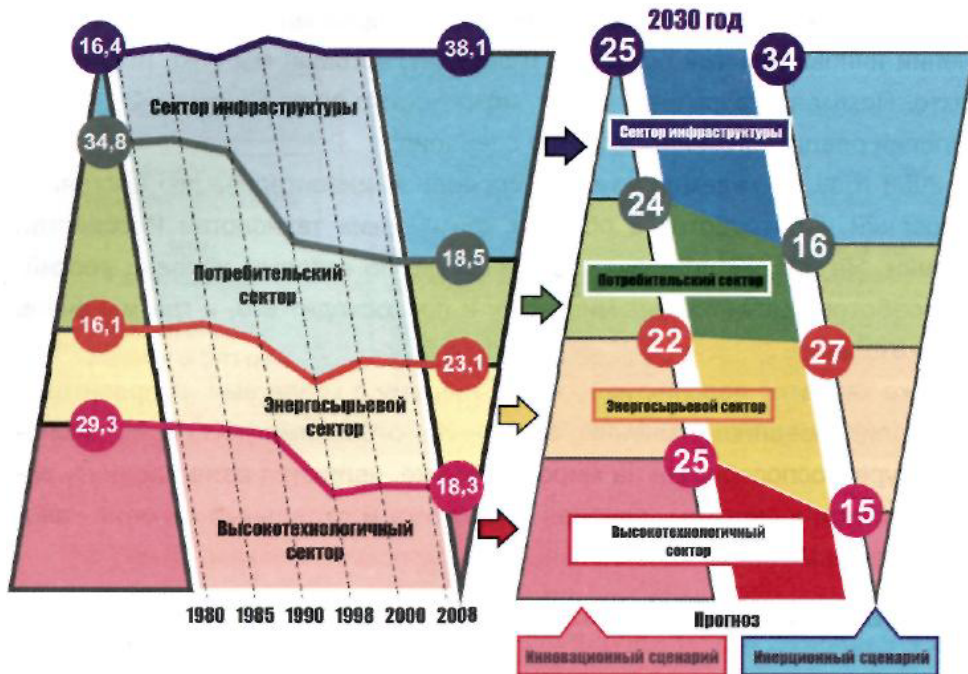


Рис. 10. Динамика структуры экономики России за 1980–2030 гг. по воспроизводственным секторам (%)

Конечно, вариант инновационного сценария, о котором говорит руководство нашей страны, для нас единственно приемлемый, он гармонизирует структуру экономики. Но к этому рубежу, к 2030 г. надо подойти. Для этого необходимо осуществить какие-то сверхусилия. На рис. 11 представлена сравнительная эннеаграмма прогноза развития совокупной мощи России по 9 факторам. Мы учитывали территорию, природные ресурсы, население, экономику, культуру, науку, армию, внешнюю политику, управление. Представлены в сравнении инновационный сценарий и вариант, который мы пока реализуем де-факто. Показано теоретически, что может остаться от России к 2030 г. при условии реализации инерционного сценария.

В 2008 г. в Академии наук мы проводили инвентаризацию состояния исследований и разработок в области критических технологий Российской Федерации. На рис. 12 показаны направления, по которым уровень российских разработок соответствует мировому и превосходит его, и где мы серьезно отстаем.

Что же касается перспективы, то, по нашему с коллегами из правительства консолидированному мнению, основными отраслями российской экономики,



Рис. 11. Сравнительная эннеаграмма прогноза развития совокупной мощи России

конкурентоспособными на мировом рынке, являются авиастроение, ракетно-космические системы, ядерная энергетика и отдельный сегмент nanoиндустрии (рис. 13).

По некоторым отраслям отставание от мирового уровня очень серьёзное. Мы практически разрушаем судостроение, а это не только проблема речных перевозок, это и Арктика, это и безопасность России. Если брать наше даже самое производительное военное кораблестроение, то сегодня это 96 нормочасов на условную тонну водоизмещения. В Германии – 27, в Корее – 23. Фармацевтика, как уже говорили, рухнула. В машиностроении мы потеряли станкостроение, в значительной степени потеряли микроэлектронику, электротехпром.

В целях реализации стратегии инновационного развития России необходимо весь ресурсный потенциал – и кадровый, и финансовый, и материально-технический – сконцентрировать на инновационных структурах развития с тем, чтобы создавать высокотехнологичные продукты для серьёзного позиционирования на мировом и внутреннем рынках (рис. 14).

На рис. 15 представлена модель инновационного развития России до 2030 г. Для того, чтобы обеспечить реализацию задач, поставленных президентом и премьер-министром страны по обеспечению нового качества жизни, мы должны сегодня сконцентрировать ресурсы, прежде всего, на национальных программах, их можно по-разному называть, мы условно называем их «нанотехнологии», «биотехнологии», «информационно-коммуникационные технологии», «новые материалы». По нашим подсчётам, на первом этапе на это требуется 18–23 млрд дол., безусловно, с учётом секторальных проблем нашей экономики: потребительского сектора (концентрация на основных направлениях здравоохранения, продовольствия, ЖКХ, образования), высокотехнологичного комплекса (космос, авиация, атомная промышленность, судостроение), минерально-сырьевого и инфраструктурного комплексов. Предлагаются некие этапы создания новой экономики России.

Для защиты от кризиса выделены средства, и по первым распределениям 6 трлн рублей Стабилизационного фонда понятно, что они направлены отнюдь



Рис. 12. Состояние исследований и разработок в области критических технологий Российской Федерации (2008 г.)

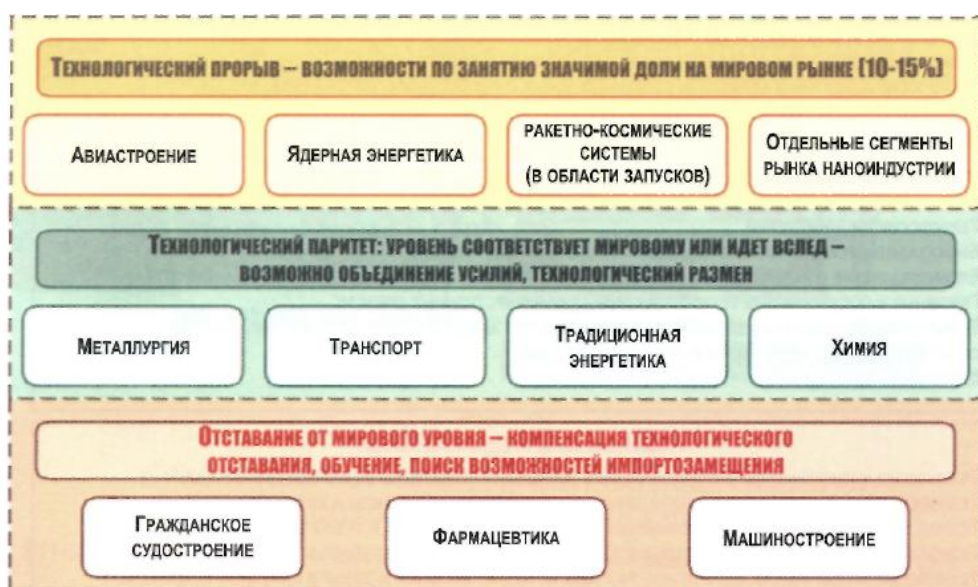


Рис. 13. Основные отрасли российской экономики по степени конкурентоспособности на мировом рынке



Рис. 14. Модель реализации стратегии инновационного развития

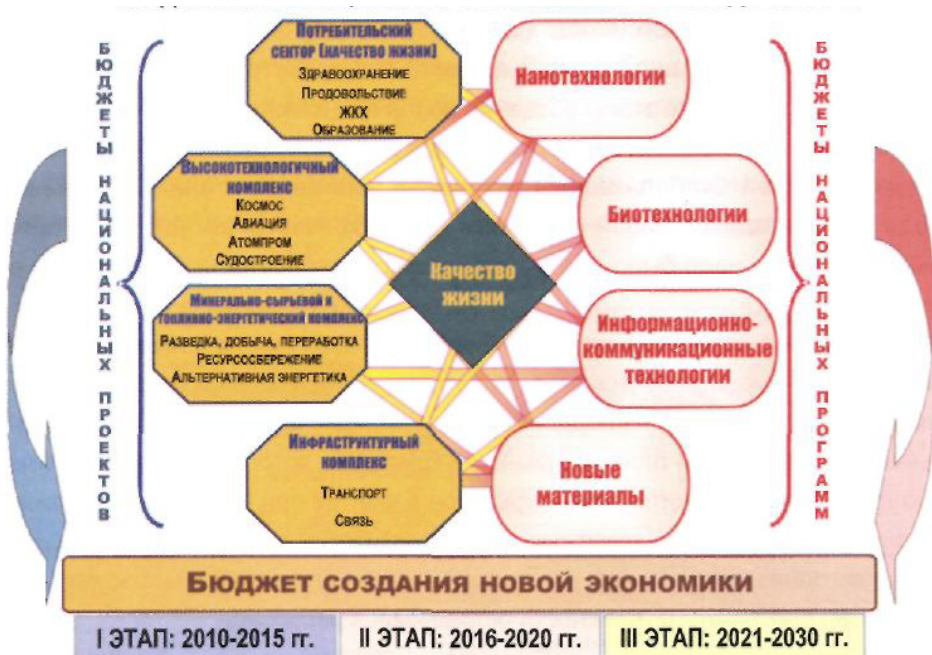


Рис. 15. Модель инновационного развития России до 2030 г.

не на создание новой экономики (рис. 16). Наверное, это было правильное решение, надо было как-то стабилизироваться, чтобы не свалиться в пропасть.

При анализе структуры оказания бюджетной помощи по антикризисному плану (рис. 17) тоже становится ясно, что это опять-таки не новая экономика, за исключением фрагмента – «поддержка ОАО «РЖД», хотя она очень не-

Для защиты от кризиса выделяются средства (млрд. рублей):		АГЕНТСТВУ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	НЕФТЯНЫМ КОМПАНИЯМ	РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ	ВНЕШЭКОНОМ-БАНКУ	КОММЕРЧЕСКИМ БАНКАМ
● СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА БЮДЖЕТА (РАЗМЕЩЕНИЕ НА ДЕПОЗИТАХ)						1500
● ЗОЛотоВАЛютНЫЕ РЕЗЕРВЫ (РАЗМЕЩЕНИЕ НА ДЕПОЗИТАХ)	1300				1300	
● ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ (ВЗНОС В УСТАВ, СНИЖЕНИЕ ПОШЛИН И РЕЗЕРВА)	1020	60	140		250	570
● ЦЕНТРОБАНК И ФОНД НАБЛЮДАЮЩИХ (КРЕДИТЫ)	950					950
● ЦЕНТРОБАНК (БЕЗЗАЛОГОВЫЕ КРЕДИТЫ)	700					700
● ФОНД НАБЛЮДАЮЩИХ (ПОКУПКА АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ)	175			175		
● ФОНД СОДЕЙСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЮ ЖКХ (ДЕПОЗИТЫ)	143					143
● ГОСКОРПОРАЦИЯ ЖКХ (РАЗМЕЩЕНИЕ НА ДЕПОЗИТАХ)	135					135
Итого:	5 трлн. 923 млрд. руб.	60	140	175	1550	3998

Рис. 16. Для защиты от кризиса выделяются средства (млрд рублей)

значительная. Это, наверное, одна из немногих компаний, которая сохранила свою структуру и может получить серьёзное развитие при большей поддержке государства. Понятно, что такое распределение бюджетной помощи это латание дыр сегодняшнего кризиса, но, кризис – это и открывающиеся возможности. Надо открывать эти возможности оставшимися ресурсами.



Рис. 17. Структура оказанной бюджетной помощи антикризисного плана (млрд руб.)

На рис. 18 приведены крупнейшие инвесторы в казначейские облигации США. За последнее время инвестиции России значительно выросли, наверное, нашим руководителям финансового блока правительства виднее, куда инвестировать средства.

Объём государственной поддержки авиационной, ракетно-космической и судостроительной промышленности на период до 2025 года планируется в сумме более 30 млрд дол. Этого, может быть, хватит, чтобы только поддержать эти ключевые направления, но не развивать их стратегически.

Мы много говорим о частно-государственном партнёрстве. Здесь нужны и «кнут» и «пряник». Горизонты планирования 70% крупнейших бизнес-структур России – не более 7 лет, а сегодня планирование снизили уже до 3 лет (рис. 19). Какая здесь стратегия, если инвестирование в любое направление 6-го технологического уклада – минимум 10–15 лет? Планы 18% крупнейших предприятий составляются до 12 лет, и только 12% планируют больше, чем на 13 лет.

Этапы реализации стратегии инновационного развития:

– 2009–2010 гг. – разработка, обсуждение и утверждение стратегии инновационного развития России до 2030 г. (Концепция долгосрочного развития не является стратегией, это политический документ, хорошо, что он есть);

– 2010 г. – принятие пакета федеральных инновационных законов по реализации стратегии (закон об инновационном развитии, закон о передаче технологий, закон о стратегическом планировании и др.);

– 2010–2015 гг. – реализация инновационных программ и проектов I очереди, разработка долгосрочного прогноза до 2040 г.;

– 2016–2020 гг. – реализация инновационных программ и проектов II очереди, разработка долгосрочного прогноза до 2050 г.

Крупнейшие инвесторы в казначейские облигации США, \$ млрд. (2007 – 2009 гг.)	2007 год	2009 год
Китай	477,6	727,4
Япония	579,9	626
Карибские банковские страны: Багамские, Бермудские, Каймановы и Антильские острова, Панама	117,4	197,5
Страны-экспортеры нефти: Эквадор, Венесуэла, Индонезия, Бахрейн, Иран, Ирак, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ, Алжир, Габон, Ливия, Нигерия	137,9	186,2
Великобритания	157,9	130,9
Россия	32,7	116,4

Рис. 18. Крупнейшие инвесторы в казначейские облигации США, млрд дол. (2007–2009 гг.)



Рис. 19. Горизонты планирования: крупный бизнес и государство

Предполагаемые результаты реализации стратегии инновационного прорыва приведены на рис. 20.



Рис. 20. Предполагаемые результаты реализации стратегии инновационного прорыва

Система долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования в России пока отсутствует. Её надо создавать (рис. 21). Начинать надо с долгосрочного прогноза развития России до 2030 г.: социально-экономического, научно-технологического, территориального развития. Только такой прогноз даст систему национальных целей и приоритетов. Надо системно к этому подходить. Только на базе первого шага можно сформировать долгосрочный стратегический план на 25–30 лет. Бессмысленно делать стратегию до 2020 г.: технологический уклад меняется раз в 50 лет. Нет смысла делать стратегию на 10 лет, хотя бы на 25 лет, половину техуклада, но не меньше. Национальные программы и проекты – не менее 15–20 лет. Они вытекают из стратегии, являются её несущей конструкцией, и надеемся, комиссия по модернизации будет серьёзно этим заниматься. Наконец, выстраивание механизма индикативного планирования на среднесрочную и краткосрочную перспективу.

Этому должно быть подчинено законодательное обеспечение, соответствующие институты, федеральные органы исполнительной власти, по-другому выстроены статистический мониторинг и профессиональная подготовка кадров, бюджетное обеспечение. Осуществить это возможно только в том случае, если работа будет осуществляться на федеральном и территориальном уровнях.

Пути реализации стратегии – инновационное партнёрство науки, образования, бизнеса и государства (рис. 22). Функционально мы понимаем, кто чем должен заниматься, но нужна концентрация усилий на этом направлении, нужна система.

Мы анализировали разные сценарии возможного развития России, других стран. Проводятся исследования по оценке технологической динамики глобальной цивилизации, технологической динамики по разным цивилизационным образованиям Европы, Америки, Океании, Азии, Африки, изучается содержание



Рис. 21. Система долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования

тех процессов, которые идут сейчас в мире. Проводится разработка стратегии инновационно-технологического партнёрства цивилизаций:

- выявление циклично-генетических закономерностей и тенденций технологической динамики цивилизаций;
- прогноз технологической динамики цивилизаций на период до 2050 года;
- разработка и принятие стратегии технологической динамики цивилизаций;
- разработка глобальных инновационных программ и проектов;
- предлагается выделение в системе ООН организации, ответственной за координацию реализации стратегии технологического партнёрства цивилизаций;
- формирование Глобального технологического фонда;
- партнёрство в системе технологий и подготовке кадров для отстающих стран и цивилизаций;
- организация мониторинга технологического развития стран и цивилизаций;
- провозглашение 2010–2015 гг. этапом технологического партнёрства цивилизаций;
- проведение Всемирного саммита по проблеме технологического развития и партнёрства цивилизаций.

Таким образом, общество совершает системный переход в своём развитии на базе цивилизационно-инновационной революции. И существует проблема десинхронизации развития цивилизаций.

В основе динамичного перехода лежит объективно действующий закон сжатия исторического времени. И необходим цивилизационный мониторинг.



Рис. 22. Инновационное партнерство науки, образования, государства и бизнеса

Для перехода в новое качество необходим научно обоснованный прогноз и выверенная долгосрочная стратегия развития России и стран СНГ. Есть варианты наших действий, они доложены и обсуждаются в Российской академии наук, в правительстве, в Минэкономразвития, в Минобрнауки России.

Новый уровень инновационного развития возможен на основе нового облика российской науки, учитывающей мировые технологические тенденции, варианты социально-экономического развития, степень адаптации научных и технологических результатов к общественным потребностям страны.

Необходимо создавать новый научно-технологический уровень развития России во взаимодействии с ведущими странами СНГ к 2030 г. Он возможен при формировании и активном внедрении во все сферы общественной жизни и хозяйственного строительства элементов шестого технологического уклада, ориентированного на повышение качества жизни населения страны и эффективность экономического развития.

Приоритеты нового научно-технологического уровня развития стран СНГ должны формироваться на основе долгосрочного научно-технологического прогноза и путей инновационного развития при активном участии научного сообщества в процессе разработки и непрерывном финансово-экономическом и методическом сопровождении всех инновационных проектов государственными органами управления и бизнесом.

Сегодняшний разговор как раз способствует и этому диалогу, выяснению позиций, и хорошо, что такая площадка есть. Я считаю, что она, безусловно, вносит определенную положительную динамику в решение тех сложнейших задач, которые стоят перед нашими странами.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Розглянуто сценарії розвитку металургійних підприємств для обґрунтування подальших пріоритетів діяльності. Побудовано моделі залежності експорту від виробничих та інноваційних факторів. Обґрунтовано напрямки функціонування внутрішнього ринку при різних сценаріях розвитку металургії.

Рассмотрены сценарии развития металлургических предприятий для обоснования дальнейших приоритетов деятельности. Построены модели зависимости экспорта от производственных и инновационных факторов. Обоснованы направления функционирования внутреннего рынка отрасли при различных сценариях развития металлургии.

The scenarios of development of metallurgical enterprises are considered for the ground of further priorities of activity. The models of dependence of export of the use of factors of productions and innovative are built for this purpose. Contiguous industries of internal market are formed at the different scenarios of development of metallurgy.

інноваційне розвиток металургічних підприємств, сценарії розвитку, внешне-економічний потенціал, економічні норми розвитку

В сучасних умовах посилення глобалізації, подальшої лібералізації світової економіки, вступлення України в ВТО підвищується роль промислових підприємств з внешне-економічним потенціалом. Зниження конкурентоспособності національних підприємств на зовнішньому ринку пов'язано з недостатком інвестиційних ресурсів для здійснення інноваційних перетворень.

Економіка України є достатньо відкритою та інтегрованою в світову систему. В 2008 г. її зовнішньоторговельний оборот перевищував ВВП в 1,017 разів. Експорт в ВВП України в 2008 г. становив 46,8% [1, с. 34]. В структурі експорту в 2008 г. 42,1% приходилося на експорт металу та металопродукції. В структурі експорту металу тільки 15,4% припадає на експорт продукції. Отже, основою розвитку експорту України є розвиток металургічної промисловості, підприємства якої мають суттєвий експортний потенціал.

Ефективне та динамічне розвиток металургічної промисловості, конкурентоспособність підприємств залежать від створення сприятливого правового та економічного клімату для інноваційного розвитку. В теперішній час необхідно підтримувати експорт країни на світовому ринку, збільшення або, принаймні, збереження його частки в світовій торгівлі. Якщо не подолати структурні диспропорції в розвитку металургії, то погіршення, викликані періодичними коливаннями зовнішнього попиту, будуть ще глибше, а вихід з них ще проблематичніший.

Метою статті є дослідження інноваційного розвитку металургічних підприємств з внешне-економічним потенціалом для підвищення ефективності використання ресурсів.

Обострение проблем металлургического комплекса связано с сокращением возможностей экспорта, а также со снижением внутреннего инвестиционного и потребительского спроса. В этих условиях все более актуальной становится необходимость изменения структуры производства и экспорта, развитие внутреннего рынка металла, проведение модернизации производства и освоение прогрессивных технологических процессов, призванных обеспечить снижение энергоемкости производства, повышение качества металлопродукции, а также способствовать решению экологических проблем.

В.М. Полтерович и Л.Г. Мельцер подтверждают, что экспортоориентированная модель развития экономики в действующей низкотехнологичной структуре экспорта не позволит провести структурные реформы и перейти к инновационному пути развития [2, с. 150]. Частично преодолеть зависимость экономического развития от экспорта продукции возможно за счет увеличения внутреннего спроса, расширения емкости внутреннего рынка. Однако необходимо учитывать, что в Украине существует металлургический комплекс, который является основой экономического роста и представлен предприятиями от добычи до переработки металла, дающими около 40% валютных поступлений.

Динамика экономических показателей металлургической промышленности в течение 2002–2008 гг. характеризовалась стабильностью. Наблюдалось некоторое снижение численности занятых до 407 тыс. чел. в 2008 г. Доля металлургии в объеме реализованной продукции промышленности увеличилась до 24,3% в 2008 г.

Таблица 1

Динамика экономических показателей металлургических предприятий за 2002–2008 гг. [3]

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Численность занятых, тыс. чел.	430	409	415	425	430	420	407
Доля реализованной продукции металлургическими предприятиями в общем объеме продукции промышленности, %	18,2	20,0	23,3	22,1	21,9	22,0	24,3
Индекс объема производства, %	103,9	114,3	112	98,5	108,9	108,3	89,4
Доля экспорта металлов и металлоизделий в экспорте страны, %	39,7	33,8	37,3	38,9	40,2	42,1	41,2
Экспорт металлов и металлоизделий, млрд дол.	7,1	7,80	12,2	13,3	15,4	20,8	27,6
Рентабельность операционной деятельности, %	4,6	7,9	9,2	7,2	8,5	8,3	5,2
Импорт капитала, млн дол. США	172,7	338,0	425,4	1232,3	1398,3	1685,6	1353,7
Экспорт капитала, млн дол. США	2,6	2,5	2,3	1,4	2,8	3,1	9,1

В 2008 г. начали проявляться некоторые кризисные явления, которые выразились в снижении объемов производства, рентабельности, прямых иностранных инвестиций.

Такая ситуация вызвана снижением экспорта в связи со спадом спроса на метал на внешних рынках, неготовностью предприятий осваивать новые сегменты внешнего рынка и незначительной емкостью внутреннего рынка.

В целом в Украине разработана государственная программа развития промышленности на 2003–2011 гг. [4], которая предусматривает модернизацию металлургической промышленности, увеличение экспорта и диверсификацию структуры производства. Однако реализация стратегии не обеспечена реальными программами, финансированием, поэтому в настоящее время разрабатываются сценарии развития отрасли: инерционный, энерго-сырьевой и инновационный.

Сценарий *инерционного развития* характеризуется отказом от реализации новых долгосрочных масштабных проектов и программ с участием государства, снижением технологической конкурентоспособности обрабатывающих производств, стагнацией в развитии топливно-энергетической отрасли. Рост внутреннего спроса на металлопродукцию по этому варианту будет происходить в основном за счет развития строительной отрасли, что вызовет, в свою очередь, сохранение в структуре производства преимущественно сортового проката, включая заготовки. При этом будет возрастать импорт металлургической продукции. Прирост мощностей в металлургической промышленности будет происходить преимущественно за счет реконструкции и модернизации действующих объектов.

Сценарий *энерго-сырьевого развития* опирается на рационализацию структуры затрат, снижение удельных расходов сырья, снижение энергоемкости производства, повышение производительности труда. При этом возможно устойчивое наращивание экспорта сырья и повышение глубины его переработки, модернизация транспортной инфраструктуры страны. Последние тенденции в мировой металлургии подтверждают, что дееспособность отрасли невозможна без снижения удельных затрат. В Украине в 2008 г. операционные затраты на единицу продукции составляют 92,2 коп, увеличились по сравнению с прошлым годом на 3,0% [3].

Реализация данного сценария позволяет сформировать новые источники роста, основанные на ускоренном развитии энерго-сырьевых отраслей – ТЭК, металлургического и химического комплексов, а также транспорта. Соответствующий импульс технологического развития получают обрабатывающие отрасли, связанные с обеспечением развития энергетики, сырьевого сектора, транспорта.

Развитие металлургической промышленности по данному сценарию будет характеризоваться наращиванием производства за счет строительства новых и реконструкции действующих предприятий и совершенствования производства, однако в структуре производства и экспорта сохранится значительная доля продукции с невысокой добавленной стоимостью. Объемы производства металлопродукции из черных металлов по данному варианту будут максимальными в текущей перспективе, потому что обеспечены соответствующим на нее спросом.

Сценарий *инновационного развития* предполагает прорыв в развитии высоко- и среднетехнологичных производств. Инновационный сценарий выступает в качестве целевого для экономической политики, поскольку только он в полной мере позволяет реализовать стратегические ориентиры развития предприятий. Конкурентные преимущества получают предприятия, внедряющие современные технологии и передовые модели обеспечения качества продукции, что повышает конкурентоспособность предприятий.

Главной целью развития металлургической промышленности является обеспечение растущего спроса на металлопродукцию в необходимых номенклатуре, качестве и объемах поставок металлопотребляющим отраслям на внутренний рынок (с учетом перспектив их развития), на мировой рынок на основе ускоренного инновационного обновления отрасли, повышение ее экономической эффективности, экологической безопасности, ресурсо- и энергосбережения, конкурентоспособности продукции, импортозамещения и сырьевого обеспечения.

Предприятия металлургической промышленности в настоящее время занимают инновационной деятельностью. Однако в сталеплавильном производстве в 2008 г. преобладает кислородно-конвертерный способ выплавки, которым произведено 56,6% стали. При этом удельный вес полуфабрикатов из стали, полученных с машин непрерывного литья заготовок, в общем объеме

составил 61,6% в 2008 г., но это намного ниже, чем в развитых странах, где он превышает 95% [3].

В структуре выплавляемой стали по химическому составу по-прежнему преобладают рядовые марки. В силу своих технологических особенностей металлургия относится к энергоемким производствам. В 2008 г. металлургически-ми предприятиями было потреблено половину общего расхода топлива в промышленности, 44% электроэнергии [3].

Поэтому для диверсификации структуры экспорта, увеличения доли продукции и готовых изделий, для повышения экологической чистоты продукции, поддержания экспорта на текущем уровне оценено влияние инновационной деятельности на экспорт отдельных предприятий.

Для оценки влияния на экспорт основных факторов производства была построена производственная функция, которая отражает зависимость между экспортом (y) и инвестициями в основной капитал (x_1), фондом оплаты труда (x_2), расходами на инновации (x_3). Так как модели построены по рядам динамики за 2002–2008 гг., был введен дополнительный фактор времени (t).

Построенные модели производственной функции с учетом инновационного фактора для металлургических предприятий с внешнеэкономическим потенциалом Донецкой области (табл. 2) позволяют охарактеризовать тип экономического роста данных предприятий и эффективность использования ресурсов для обоснования сценария их развития.

Таблица 2

Зависимость экспорта металлургических предприятий Донецкой области от производственных и инновационных факторов за 2002–2008 гг.

№ п/п	Предприятие	Коэффициент детерминации	Модель зависимости
1	«ДМЗ»	0,751	$y_t = 18,6x_1^{1,3}x_2^{-1,8}x_3^{0,9}t^{3,11}$
2	«Донецк-сталь»	0,749	$y_t = 35,4x_1^{1,82}x_2^{-3,94}x_3^{-0,66}t^{2,73}$
3	«ММК им. Ильича»	0,845	$y_t = -48,3x_1^{-0,11}x_2^{2,05}x_3^{0,34}t^{-1,23}$
4	«Азовсталь»	0,678	$y_t = 13,9x_1^{0,04}x_2^{0,13}x_3^{-0,08}t^{0,78}$
5	«ЕМЗ»	0,743	$y_t = 27,1x_1^{0,8}x_2^{-1}x_3^{0,69}t^{2,07}$

Объективно необходимым звеном воспроизводственного процесса является замена изношенных основных средств новыми, которая осуществляется с помощью механизма аккумулирования амортизационных отчислений и их использования на приобретение нового оборудования и модернизацию действующих основных фондов. Вместе с тем существенное расширение производства может быть обеспечено только за счет новых вложений средств, направляемых на создание новых производственных мощностей. Увеличение инвестиций в основной капитал без изменения структуры и технологии производства составляет основу энерго-сырьевого сценария развития.

Увеличение инвестиций в основной капитал приводит к росту экспорта на всех исследуемых предприятиях, кроме Металлургического комбината им. Ильича. Наибольший коэффициент эластичности инвестиций в основной капитал (1,82) выявлен у ЗАО «Донецк-сталь». Это означает, что при увеличении инвестиций в основной капитал экспорт предприятий увеличивается на 1,82%. Такая ситуация объясняется достаточно высокой долей экспорта в общем объеме производства, которая в 2008 г. составила 64%. В настоящее время предприятие активно занимается модернизацией основных средств, была остановлена доменная печь и внедряются процессы непрерывной разливки стали.

Использование фонда оплаты труда характеризует возможности увеличения производительности труда, что обусловлено состоянием основных фондов. Износ основных фондов хоть и снизился за последние годы, но все равно остается значительным – 52%. На предприятии «Азовсталь» сложился трудоинтенсивный тип экономического роста.

Параметры эластичности свидетельствуют об неэффективности использования ресурсов, о значительных внутренних резервах роста. То, что предприятиям необходима модернизация, свидетельствует коэффициент эластичности при показателе «инвестиции в основной капитал».

Снижение объемов производства при увеличении затрат на инновации происходит на предприятиях ЗАО «Донецк-сталь» и ОАО «Азовсталь», что связано со структурой выпуска продукции, которая обусловлена экспортной направленностью деятельности. Данным предприятиям необходимо повышать, прежде всего, расходы на инновационную деятельность, осваивать новые виды продукции и сегменты рынка.

На остальных предприятиях ситуация несколько лучше, а именно на ОАО «ДМЗ» при увеличении расходов на инновации производство продукции увеличивается на 0,9%, на МК им. Ильича – 4,48%, на «ЕМЗ» – на 0,69%, что свидетельствует о прямой эластичности между выпуском продукции и расходами на инновации. Такая зависимость подтверждается и данными предприятий о внедрении новых видов продукции. Ни на одном из совокупности предприятий за 2002–2008 гг. не освоено выпуска продукции, которая была бы новой для рынка. Предприятия идут по пути заимствования технологий, модернизируя только первый и второй переделы. Как отмечается в работе В.В. Чайки, национальной металлургии для повышения конкурентоспособности на мировом рынке необходимо существенно увеличить объемы инвестиций и осваивать производство новых видов сталей, продукции более глубокой степени переработки [5, с. 14].

Мировой финансовый кризис наиболее сильно отразился на экономике Украины в силу индустриальной экспортоориентированной модели развития. Наибольшее снижение объемов реализации продукции наблюдается в металлургии. К основным факторам, которые обусловили такое падение, относятся чрезмерная зависимость от динамики внешнего спроса и небольшая емкость внутреннего рынка. В таких условиях предприятия вынуждены снижать использование производственных мощностей, сокращая выручку от реализации. Мировой рынок стали характеризуется насыщенностью спроса и значительно увеличить выпуск продукции в ближайшей перспективе не предвидится.

В условиях повышения цен на ресурсы, электроэнергию и газ необходим поиск новых путей повышения конкурентоспособности отрасли за счет сокращения себестоимости, а не за счет создания более высокой ценности для потребителя.

Перестройка металлургического комплекса области на принципиально новой технологической основе давно является насущной необходимостью. Проведение модернизации производства и освоение прогрессивных технологических процессов призваны обеспечить снижение энергоемкости производства, повышение качества металлопродукции, а также способствовать решению экологических проблем и улучшению условий труда.

Металлургические предприятия в настоящее время активно занимаются внешнеэкономической деятельностью. Результат и эффективность их внешнеэкономической деятельности в значительной мере определяет показатели экспорта страны. Многие из предприятий обладают производством с полным циклом, т. е. от добычи до переработки металла, что сложилось исторически и обеспечивало снижение затрат на логистику.

Для перехода на инновационный путь развития предприятиям необходимо последовательно развивать внешнеэкономический потенциал (рис. 1), начиная

от сырьевого экспорта и перехода к более сложным формам реализации внешнеэкономического потенциала, при котором возрастает иностранное инвестирование отечественных предприятий и национальными предприятиями иностранных (рис. 1). Такая модель позволит предприятиям избежать поглощения крупными транснациональными компаниями, а стране сохранить национальный металлургический комплекс. Предусмотрено, что предприятия на стадии экспорта технологий перейдут от импорта инвестиций к их экспорту.



Рис. 1. Взаимосвязь экспортной деятельности и инвестирования предприятий с внешнеэкономическим потенциалом

Увеличение масштабов и усложнение производства требуют все более значительных объемов инвестиций, источники которых могут находиться в пределах национальной экономики и за ее пределами. Еще более важным фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность, является внедрение инноваций в производство и управление.

Развитие металлургических предприятий невозможно без увеличения емкости внутреннего рынка. Это невозможно без увеличения потребления металла смежными отраслями металлургии. В рамках каждого сценария можно выделить отрасли, которые должны развиваться, чтобы обеспечить спрос на металл, исходя из технических характеристик и качества металлоизделий (табл. 3). Данный подход согласуется со стратегией инновационного развития промышленности Украины. Инерционный сценарий развития отображается опережением роста фондоотдачи над производительностью труда, что отображает тенденции обновления основных средств, поддержании технического состояния на преж-

Таблица 3

Сценарии развития металлургических предприятий

Сценарии развития	Смежные отрасли	Нормаль развития
Инерционный	Строительство, дорожное хозяйство	$I_{\Phi O} > I_{\text{произв труда}}$
Энерго-сырьевой	ЖКХ, машиностроение (в т. ч. металлургическое), топливно-энергетическая отрасль	$I_{\text{Произв труда}} > I_{\Phi O} > I_{\text{затрат на иннов}}$
Инновационный	Авиастроение, судостроение, военно-промышленный комплекс, космонавтика	$I_{\text{доли иннов продукции}} > I_{\text{произв труда}} > I_{\Phi O}$

нем уровне. Для энерго-сырьевого сценария необходимо, чтобы рост производительности труда опережал рост фондоотдачи, что будет характеризоваться модернизацией основных фондов, улучшением условий труда.

Инновационный сценарий развития металлургических предприятий характеризуется ростом доли инновационной продукции за счет ускоренного роста реализации инновационной продукции на экспорт. При этом происходит опережение роста производительности труда над фондоотдачей.

Перестройка металлургического комплекса на принципиально новой технологической основе является насущной необходимостью. Проведение модернизации производства и освоение прогрессивных технологических процессов призваны обеспечить снижение энергоемкости производства, повышение качества металлопродукции, а также способствовать решению экологических проблем и улучшению условий труда. При инновационном сценарии развития украинская металлургия сможет избежать поглощения иностранными ТНК, создать мощный инновационный комплекс, включая смежные отрасли.

Список использованной литературы

1. Статистичний щорічник України за 2008 р. – К.: Консультант. – 351 с.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2007. – 328 с.
3. www.ukrstat.gov.ua
4. zakon.rada.gov.ua/.../main.cgi?nreg=1174-2003-п
5. Чайка В.В. Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В.В. Чайка // Экономика и управление национальным хозяйством. – 2007. – № 1 (67). – С. 13–25.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 331.101

N.B. MALAHOVA,
*a doctor of science in Economics, professor,
head of Economic Theory Chair of Kharkiv
National University of Economics*

A.P. DOLZHIKOVA,
*a post-graduate of Kharkiv National University
of Economics*

THE MARGINAL GROUNDING OF SYSTEM MODEL OF PRODUCTION FUNCTION ENTERPRISE

Доведено необхідність побудови системної моделі функції виробництва (СМФВ) у математичній формі, а також розроблено алгоритм її розрахунку шляхом використання емпіричних даних за будь-яким аспектом. Тут використано гранично допустимий підхід до побудови цієї функції. Доведено що ціна сировини і витрати на неї мають різні кількісні невідповідності. Відкрито форми методологічних обмежень класичних моделей функції.

Доказана необхідність построения системной модели функции производства (СМФП) в математической форме, а также разработан алгоритм ее расчета путем использования эмпирических данных по любому аспекту. Здесь используется предельно допустимый подход к построению данной функции. Доказано, что цена сырья и затраты на него имеют разные количественные неслучайности. Были открыты формы методологических ограничений классических моделей функций.

It had been proved the essence of the system model of production function (SMPF) both with the mathematical form and algorithm of its calculation on the basis of empirical data for any business subject. It is used the marginal approach to construction of production function. It had been proved, that the price and the cost of one commodity unit have different quantitative definiteness. The forms of methodological limitation of the classic production function's models were opened.

the system model of production function (SMPF), mathematical form, marginal approach, price, cost

Forming of economic institutes as rules of rational behavior of all subjects in interests of integrated society and also limitations identification of monopolistic managing, which are adequate to regularities of market development. All are related to essence of production function phenomenon. Researches of production function in scientific works [1–3] showed its principle restrictions in practical application, stipulating the rare use on microeconomic level, weak practical consequences. Actually possibilities of production function are so varied, so it causes us a consideration of its formative dependences as an independent social-economic institute of market economy [5–6].

The object of the research is a concept of new sense of marginalizes, which allows viewing the methods of estimation of all factors forming product otherwise by what it was accepted traditionally, and also to extend the view of pricing on different types of commodities created in conditions of postindustrial economy.

Use modern bookkeeping data of firms and enterprises for the economic analysis; we paid an attention that all information of firms accumulates on the successive time periods.

Calculating specific figures of expenses or profits of one or other period of concrete production functioning, actually in bookkeeping an economist deals with the additional figures of expenses/profits on additional unit of output. It is that in the expenses accounting per unit of commodity any economist actually deals with the figures of first derivation, transforming obvious expenses into full marginal costs MC.

Accumulating such data on concrete enterprise continuously for a few successive observation periods, it is possible to build a curve MC for this enterprise and to calculate its equation by approximation. That could be built the same curve which often use in textbooks on microeconomics, but never while built it for real productions.

From equation of curve MC we constructed the system of 3 equations, which reflects a production function's (SMPF) sense of enterprise.

The production function (SMPF) expresses a connection between different combinations of production inputs and receipt of optimum output of commodity as the system of three equations:

$$\begin{cases} MC(t) = at^2 + bt + c, & a \neq 0, \quad t = \overline{1, n}, \quad n \in R_2^+; \\ AC(t) = \frac{1}{t} \int MC(t) dt, & t \neq 0; \\ Q_{opt} = Q_{trend}. \end{cases}$$

The offered production function's (SMPF) system model differs from classic and engineering models by many reasons [5].

Foremost the offered model is universal for all production types and any industries. Unlike the macroeconomic Cobb-Douglas model, it is applicable on microeconomic level, that exactly wherein commodities are produced, including innovative goods. Adding up of production costs for one industry or for one country allows using model on macroeconomic level.

Besides that, system model of PF has a finance and economic sense and money measuring makes unlike engineering and CES-functions, which have just technological sense [10]. That's why system model of PF has more multipurpose field of application, than natural indexes.

In addition, there is no necessity to differentiate factors of the materialized capital K from direct labour L in the offered model, which could not be divided and isolating measured in real life (and, especially, as far as development of postindustrial economy) [10]. In our model of PF it is possible to take into account the expense of *all* production factors in a money form, including both material-materialized and immaterial (intellectual, informative, communications, organizational, etc.), and also including transaction and imputed costs.

Finally, the system model of PF keeps a semantic accordance in all forms: verbal, mathematical, table and graphic. Their mutual accordance to each other is an additional confirmation of authenticity of the offered system model of production function and it helps to apply this model for description and research of economic regularities of any managing subject behavior, including applying innovative resources and creating innovative commodities at the monopolized markets.

Evidence of that, a production function is an institute, comes forward circumstance that three laws of institutional architectonic are executed in properties of the system model of production function (PF), which reveal limitations in marginal costs' dynamic of the concrete enterprise.

Marginal approach to application of production function allowed to detect all signs and properties of social-economic institute in its new system model of PF, which is necessary to adjusting of monopolistic management in conditions of modern market economy.

PF's forms of display	Verbal form of PF is a word dependence between determined variation of input – output
	Analytical form of PF is a mathematical model, which can be introduced as $Q = f(x_1, \dots, x_n)$, where Q is a maximum output of giving inputs; x_i – number of using i -input ($i = 1, 2, \dots, n$)
	Geometrical form of PF is a graph of input-output values by axis
	Tabular form of PF is a summary table of total costs, output, marginal and average products by columns

Production function extends our imagines of production efficiency by including of selling costs and appeal of property competences on a commodity, including transaction and imputed costs, and also by connecting interests of rational allocation of public resources, but not only demand and supply interests in one model. Optimum establishment of public necessary costs, that is application of an approach using a differentiation of price phenomenon from cost of any commodity, is possible only based on calculation of PF for this enterprise or production of this commodity.

Actually, PF as a system model is more exact criteria of production efficiency, which takes in account results of output producer activity not only in his own interests, but also utility of this management for society. It is special important at the use of natural resources and innovative resources, which possess big public meaningfulness and limited possibilities of reproduction. Natural and public meaningful resources either carry out sides' externals issue or need very heavy expanses of immaterial fixed assets for reproduction. The forms of immaterialized capital, not overcame by the institutes of government control, in innovative commodities create the threats of uncontrolled prices and nonmonetary growth of inflation increase.

What gives the application to the production function in an economic theory and economic practice?

– We made sure, that on bookkeeping data of concrete enterprise it is possible to build curves MC and AC for any enterprise, rather than just imaginary one.

– Along with the mathematical and geometric sense, we saw the economic sense of production function as it applies to conditions of concrete enterprise.

– The MC curve of this enterprise reflects to the cost change of produced commodity as far as increase of production scales and growth of demand inflation on used resources. Unlike MC curve, global (long-term) curve AC shows a tendency of cost on the commodity of this production in the process of complete depreciation of the initial advanced capital.

– Intersection point of MC and AC curves is the second break-even point of production and is needed for the calculation of all combined volume of output, which can be got from the initial invested capital. Continuation of issue after this optimum will cause the costs on enterprise, growing with greater speed, than growth of profits. That, production will be ineffective, and resource expenses – inefficient.

– Along with principle of pricing on marginal costs, which really everywhere is in economic practice, we discovered the other – alternative principle of pricing – on average costs AC, which can be used in society's behalf in many cases, for example, in inhibition of inflationary prices advance or at costs adjusting of monopolists.

What will be without application of system model of production function?

1. Till present days, on micro- and macroeconomic level in managing practice proceeds the application of such criteria of economic efficiency like a level of profitability, which eliminates interests of society and destroys an economic equilibrium in it. Without using the production function, the criteria of production efficiency, expressed as a level of profitability, does not include interests of society, does not allow to see the producer's inexpensive mechanism of costs limitation, especially

important in conditions of increasing monopolization of all markets as far as increase of commodities part of postindustrial epoch, that productions of services, competences and human capabilities. In creation of these commodities the part of immaterial factors (live labour, qualifications, concrete individual experiences, knowledges and information, exchange by rights and actions) increases considerably, besides it is not added to the exact account and measuring, juggling the subjective aspirations to the monopolize, and by the same – to inexorable prices' advance and exciting of inflation. It is impossible to treat for the removal of this effect, for example, just by simple administrative introduction of limitations up to the level of profitability. In fact, the base of expenses is elusive in number and easily extended for application of one or another percent of profitability.

2. In a postindustrial economy the inflation will be inevitable and uncontrolled increase by a growth of part and value of immaterial production factors. Application of PF will allow to limit it.

3. In a national economy of Ukraine such organizational form of commodity markets, as monopolize, broadens out and prevails. For its adjusting it is needed not appeals to creation of competition, and introduction of unexpense mechanism based on production function of PF. Detecting negative consequences of monopolize is possible not artificial creating the terms of pure, perfect, just competition. In fact the mechanism of pure, perfect competition is concluded in properties of intersection point of AC and MC. Consequently, the terms of perfect competition can be modeled, be calculated for subjects really being in imperfect competition (monopolistic) environment.

While to the phenomenon of competition automatically and groundlessly add all-powerful properties of spontaneous equilibrium. Such properties are inherent in perfect competition, which was never and nowhere present in reality. As a concept, «perfect competition» is needed only as an abstraction for theoretical constructions. In real life it is not and never was. It can't be realized in reality [8].

4. In creation of services and competences an objective growth of part of immaterial factors inevitably juggles all prices' advance. It means that during development of informative epoch the intellectual production and postindustrial economy already arose up quite a bit not only technological, industrial, ecological, but also economic dangers from distribution of innovations. Thus, while to the economic theory these negatives are not marked and are not studied. Above all things there are such problems, as violation of economic equilibrium and absence of necessary institutes of public adjusting in a process of innovative development.

The danger to use the criteria of production efficiency without bringing in of PF concludes also that:

- at uncontrolled development of innovative markets the interests of many socially unprotected (insolvent) sections of population are economic restrained,
- as a result of disturbance of economic balance the social polarization increases in society, social-politic conflicts intensify,
- an ecological danger of unbalanced expense of natural and public resources, their uncontrolled exhaustion increases,
- there is detriment of the economic and political stability of every national public system, and with the processes of globalization – and whole world association.

Without including of production function to the existent criteria of market management efficiency appears that producers' interests restraint society and consumers possibilities, as they have all possibilities to impose intensively uncontrolled, unbridled, unreserved enlargement of issue of one goods in harm to goods with positive public externals and commercially unprofitable for market effects. In such cases the balance of values, which are necessary for people and society reproduction, is disturbance and, in final analysis, the equilibrium of goods equivalents collapses in a market exchange.

It is clear in theory, that among immaterial factors for creation of any commodities-services, commodities-competences, commodities-capabilities, it is sharply increases

a part of living labour, cost and price of which is difficultly quantitative expressed, is not determined by direct appearance and frequently involuntarily conduces to violation of proportions in exchange equivalence. A market exchange is unable to catch and fix publicly necessary costs of living labour. In modern economic practice they are fixed subjectively, arbitrarily, often just individually, without publicly acknowledged and mass acceptable norms, rules, stereotypes, algorithms. Probably, it is impossible to measure them by quantitative in straight and directly, but it is possible to involve through the mediated, indirect methods of the imputed estimation. For measuring of living labour's expenses in creation of immaterialized results there are not enough special institutes of indirect (imputed) measuring and quantitative estimation of non-obvious costs.

The evidence of that, to take or not production function to the institutes, comes forward circumstance that three laws of institutional architectonic are executed in properties of the offered system model of production function (PF).

For the first, the law of equilibrium is observed in our model. In a point $MC = AC$ level of commodity cost comes forward an intermediate level between a demand price ($AR = MC$) and supply price ($MC = MR$). It testifies to balancing interest of two sides – salesman and buyer – in the third independent point of costs function. Every purchase act of commodity means an achievement of short equilibrium in concrete case. Sum of all purchases at this commodity market in this period is equilibrium in industry. Clearly, that interest of salesman – is a maximization profit on sales. Interest of the solvent total demand – is a maximal utility of a commodity. A balance between them is achieved in point of $MC = AC$. Costs combination of any producer's supply at this market with possibilities of resources' public allocation forms the short-term equilibrium of exchange in behalf of the system of higher order, that in behalf of society. Otherwise, mechanism of $MC = AC$ as point of equilibrium makes interest of society as integral organization.

For the second, the law of averaging executed. In every fixed period, looking after the costs of one or another commodity, we see that motion of MC is accompanied proper curve AC , which is unique in this period and reflects that average costs level. The last one falls on integral average parameters incident to the organic structure of this production in this period. This average value simultaneously comes forward a parameter of the system of higher order. That in every commodity exchange a function AC reflects interest of society to innovations, resources and receipt of this commodity amounts.

Average descriptions of costs AC are non-obvious; they are not evident at the direct supervision. They are integral average costs, connecting any exchange with the system of next level. It turns out that averaging AC in commodities costs is revealed only analytically. As an institute of production function (PF) allows to put in order benefits and expenses of two participants of commodity exchange, entering interest of the third party. For an organized manner society can bring set of a purpose into each act of commodity exchange by institutional fixing of production function (PF).

For the third, in our model of production function it is confirmed the law of «gold section». For realization of this law we will check up sufficient terms: on the one side, it is necessary to identify integrity which is parted on two unequal parts, from the other, – to check, whether there is attended-entering integrity as component in the context of more wide system.

In order that whole, parting to pieces, seemed wonderful from aspect of form, between smaller and bigger parts must be that relation like between bigger part with whole. In our case every act of exchange comes forward the completed integral relation of microeconomic level. The material and immaterialized expenses of all resources are components of costs, which form a price equation. As material costs are obvious, so by the gold proportion it is possible to impute a measure of immaterial costs in money form and then to define a cost of commodity in money term.

So, marginal approach to application of production function allowed to discover all signs and properties of social-economic institute in its new system model of PF – as a publicly necessary rule of economic behavior of all managing subjects, and as an adjusting mechanism of public interests, and as a way of people’s collective thinking, and as purposeful action of whole society. As our researches showed, new sense of marginalize allows to differentiate and even to calculate a cost of commodity along with its market price and to see principle difference in this problem of ordinary (particular) goods from innovative commodities, from the commodities of natural monopolies, finally, from the common goods, incapable to grow into commodities. These theoretical circumstances substantially extend our imaginations of the market price formation and ground possibilities of creation of new public institutes for adjusting of prices, inflation, economic conduct and economic equilibrium in society.

As a norm and a model of behavior in society, as appearance of actions and thoughts, managing subjects do not know about production function yet. But among traveling indicator signs in development of present economic processes it is able to explain a mechanism of rational choice organization and agreement of economic behavior of all managing subjects in integrity behalf.

References

1. Гальперин В.М. Штрихи к портрету производственной функции / В.М. Гальперин // Экономическая школа. – 1993. – Вып. 3. – С. 6–11.
2. Гладышевский А.И. Производственные функции, их построение и применение / А.И. Гладышевский // Экономика и математические методы. – 1966. – Т. II. – Вып. 4. – С. 26.
3. Грабовецкий Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом: монографія / Б.Є. Грабовецкий. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с.
4. Замков О.О. Математические методы в экономике / О.О. Замков, Ю.А. Черемных, А.В. Толстопятенко. – 4-е изд. – М.: МГУ, 2004. – 345 с.
5. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
6. Малахова Н.Б. Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы государственного регулирования / Н.Б. Малахова. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 344 с.
7. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика; пер. с англ. 11 изд.-я. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю – К.: Хагар-Демос, 1993. – 491 с.
8. Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики / Н.Г. Мэнкью. – 2-е изд. – СПб: Питер, 2003. – 430 с.
9. Нэгл Т. Стратегия и тактика ценообразования; пер. с англ. О. Игнатенковой, Ю. Каптуревского / Т. Нэгл. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 572 с.
10. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат; пер. з нім. під керівництвом і наук. ред. М.Г. Грешака / Г. Фандель. – К.: Таксон, 2000. – 520 с.
11. Уолтерс А.А. Производственная функция и функции затрат: экономический обзор / А.А. Уолтерс // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – 292 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 330.341.1.009.12(477)

Л.М. МАТРОСОВА,
*доктор економічних наук, професор
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка*

О.В. ЛЯЩЕНКО,
*аспірант Луганського національного
університету імені Тараса Шевченка*

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан інноваційної діяльності в Україні, досліджено проблеми фінансування інновацій, розглянуто зарубіжний досвід формування інноваційної інфраструктури та запропоновано рекомендації щодо активізації інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності економіки України.

В статье проанализировано современное состояние инновационной деятельности в Украине, исследованы проблемы финансирования инноваций, рассмотрен зарубежный опыт формирования инновационной инфраструктуры и предложены рекомендации по активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности экономики Украины.

In article the modern condition of innovative activity in Ukraine is analysed, problems of financing of innovations are investigated, foreign experience of formation of an innovative infrastructure is considered and recommendations about activization of innovative activity and increase of competitiveness of economy of Ukraine are offered.

інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, інноваційна активність, джерела фінансування

Загальносвітова економічна трансформація відбувається на базі новітніх технологій, концентрації виробництва і капіталу, посилення глобальних і регіональних інтеграційних процесів. Висунення високих технологій на передній план у процесі економічного розвитку визначило зміну пріоритетів у питаннях інвестування і глобальної конкуренції. Головна увага держави зосереджується на формуванні такого підприємницького середовища, яке підвищує можливість підприємств бути інноваційними, гнучкими і конкурентоспроможними.

Конкурентоспроможність сьогодні називають основним джерелом стійкого економічного зростання. Її основою, у свою чергу, є інноваційна активність бізнесу. Успіх все більшою мірою обумовлений оновленням технологій, освоєнням нових ринкових ніш і організаційними нововведеннями.

В останні роки в Україні посилилась увага до проблем інноватики, переходу до інноваційної моделі розвитку економіки. Одночасно потребують прискорення інвестиційні процеси, що забезпечують оновлення основних фондів та впровадження інновацій. Ці проблеми висвітлюються у багатьох наукових публікаціях [1, 2, 3, 4, 5, 6]. У них розглядаються основні проблеми розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, визначаються шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу, розкривається

сутність та структура основних джерел фінансування інноваційної діяльності, аналізується її сучасний стан, пропонуються шляхи активізації інноваційної діяльності. Аналіз результатів наукових досліджень свідчить про актуальність проблем інноватики та про необхідність подальшого їх дослідження та аналізу.

Метою цієї статті є аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в Україні, виявлення проблем фінансування інновацій, вивчення зарубіжного досвіду формування інноваційної інфраструктури та розробка рекомендацій щодо активізації інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Конкурентоспроможність є визначальним критерієм ефективності будь-якого економічного суб'єкта. Конкурентні переваги економіки країни, її окремих галузей, підприємств та регіонів на глобальних ринках обумовлюють темпи зростання виробництва та рівень національної безпеки. Рівнем конкурентоспроможності визначаються і світові господарські позиції країни. Концепції конкурентоспроможності національної економіки мають велике практичне значення під час розроблення програм щодо вдосконалення конкурентних переваг країни, розвитку її експортної бази в довгостроковому періоді на регіональному і національному рівнях. Але місця, які займає Україна у рейтингах міжнародних організацій переконливо свідчать про її низьку конкурентоспроможність. Необхідною умовою виходу України з кризового стану, інтеграції до ЄС та розв'язання проблем національної безпеки є розробка і реалізація стратегії щодо підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Тільки забезпечення високої конкурентоспроможності вітчизняної економіки на внутрішньому та на світових ринках може закласти основи для зростання обсягів виробництва, життєвого рівня населення [7, с. 1–2].

Основним фактором високого рівня конкурентоспроможності суб'єктів міжнародних економічних відносин є їх сприйнятливість до інновацій. Тобто всі конкурентоспроможні суб'єкти обирають стратегію інноваційного розвитку. Це справедливо і на державному рівні. Саме потужний економічний потенціал дає змогу країні та її фірмам успішно конкурувати на світових ринках [8, с. 7].

Оцінка інтелектуального потенціалу України свідчить, що він ще залишається досить потужним. Так, за даними ЮНЕСКО, за рівнем інтелектуального розвитку нації Україна посідає 23-тє місце у світі, в той час як Фінляндія – 1-ше, США – 13-тє, Росія – 27-ме, незважаючи на те, що за останні роки науково-технічний потенціал України скоротився у 2,5–3 рази. У рейтингу Всесвітнього економічного форуму у 2008–2009 рр. Україна серед 134 країн посіла у сфері розвитку початкової освіти – 37-ме місце, у сфері розвитку вищої освіти – 45-тє місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52-ге місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65-тє місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114-тє місце [9, с. 310]. Тобто Україна має досить високі показники розвитку тих сфер, які є первинними джерелами інноваційного розвитку, однак інноваційний потенціал держави використовується порівняно з іноземними країнами менш ефективно. Це створює реальну загрозу перетворення України в країну, яка лише експортує сировинні ресурси.

Необхідність активізації інноваційного процесу обумовлена також специфікою сучасного стану української економіки. Характеристиками сучасної моделі вітчизняної економіки є:

- високий ступінь зношення виробничих фондів промисловості та інших галузей реального сектора економіки;
 - різке зниження темпів впровадження сучасних технологій у виробництво унаслідок недостатнього його інвестування;
 - переважно сировинна спрямованість економіки, а також експортна орієнтація сировинних галузей;
-

– домінування на споживчому ринку і ринку продукції матеріально-технічного призначення імпортованих товарів за цілим рядом товарних груп, що раніше традиційно вироблялися вітчизняними підприємствами;

– висока ресурсомісткість виробництва;

– постійне зниження рівня добробуту населення і обсягу коштів, які спрямовуються на відтворення основного капіталу.

Слід зазначити, що серед країн Європейського Союзу найнижчі показники інноваційної активності мають Португалія – 26% та Греція – 29%, але навіть вони у 2 рази вищі ніж аналогічні показники в Україні. Порівняно з країнами-лідерами, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив ще більший – 3–4 рази [9, с. 13].

Аналіз статистичних даних свідчить, що в динаміці за останні роки в Україні спостерігається зниження інноваційної активності підприємств у регіонах. Так, у Луганській області цей показник скоротився з 18,8% у 2000 р. до 10,2% у 2008 р., тобто у 1,9 рази. При цьому кількість підприємств, що впроваджували інновації, за той же період зменшилася з 12,1 до 9,9% [10].

У 2008 р. інноваційною діяльністю в Луганській області займалося 59 промислових підприємств, що склало 10,2% від їх загальної кількості; у 2007 р. – 67 підприємств або 11,3% від їх загальної кількості; у 2006 р. – 45 підприємств – 7,4% від їх загальної кількості [10].

Слід зазначити, що ситуація у регіонах впливає на загальні результати інноваційної діяльності підприємств України. Наприклад, питома вага підприємств, що впроваджували інновації з 2000 по 2008 рр. скоротилася майже у 1,4 рази з 14,8% до 10,8% [11].

Проаналізувавши інноваційно-активні підприємства України за напрямками впровадження інновацій, можна зазначити, що більшість підприємств віддає перевагу придбанню засобів виробництва. До того ж питома вага саме цього показника у загальній кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, становить більше 50%: у 2000 р. – 61%, у 2004 р. – 61,3%, у 2007 р. – 68,8%, у 2008 р. – 63,9% [12, с. 20; 9, с. 314]. Це пов'язано перш за все, з меншими витратами та економічним ризиком підприємств, а також з більшою швидкістю окупності вкладених коштів і, по суті, спрямовано на відтворення стану існуючої технологічної бази.

Важливим фактором ефективності реалізації інновацій на підприємствах є кредитно-фінансове забезпечення інноваційної діяльності, що є сукупністю економічних відносин у сфері пошуку, залучення та ефективного використання кредитно-фінансових ресурсів.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є: кошти державного бюджету України; кошти місцевих бюджетів і кошти бюджету Автономної Республіки Крим; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством [13]. У цьому законі визначено також види фінансової підтримки інноваційної діяльності, серед яких передбачено: повне безвідсоткове кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності; повної або часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-економічним установам за кредитування інноваційних проектів; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних

проектів; майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України «Про страхування».

Вважаємо, що відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» напрямки державної підтримки інноваційної діяльності визначені досить чітко, однак реальні обсяги фінансування є незначними. Наприклад, у 2008 р. з державного бюджету профінансовано 336,9 млн грн на впровадження технологічних інновацій, що становить лише 2,8% від загальної суми витрат на інновації [14, с. 117].

Слід підкреслити, що, починаючи з 1991 р., в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена статтею 34 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності обсягом не менше 1,7% ВВП України. Типова звичайна щорічна цифра видатків на науку становила 0,3–0,5% ВВП, унаслідок чого наука в нашому суспільстві відігравала переважно соціокультурну функцію. Відомо, що економічна функція науки починається з обсягів фінансування більших за 0,9% ВВП [9, с. 13].

Дослідження інноваційного розвитку економіки ґрунтується на оцінці показників інноваційної діяльності промисловості. Проте реальний економічний стан вітчизняної промисловості в контексті інноваційного розвитку останніми роками є дуже нестабільним та непередбачуваним. Про це свідчить розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за їх джерелами (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України за 2006–2008 рр.*

Показник	2006 р.		2007 р.		2008 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Загальна сума витрат	6160,0	100	10850,9	100	11990,0	100
у т. ч. за рахунок коштів:						
власних	5211,4	84,6	7999,6	73,7	7300,0	60,6
державного бюджету	114,4	1,9	144,8	1,3	335,7	2,8
іноземних інвесторів	176,2	2,9	321,8	3,0	119,9	1,0
кредитних коштів	523,6	8,5	2007,4	18,5	4040,6	33,7
інших джерел	134,4	2,1	377,3	3,5	193,8	1,9

*Складено з урахуванням [11, 15].

Слід зазначити, що обсяги витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2008 р. порівняно з 2007 р. зросли приблизно на 11%. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств залишаються, як і в попередні роки, власні кошти суб'єктів господарювання, які становлять 60,6% від загального обсягу фінансування. Зазначимо, що у 2008 р. порівняно з 2007 р., у структурі фінансування інноваційної діяльності на 1,5% зросли кошти державного бюджету, але кошти іноземних інвесторів знизилися на 2%. Ці показники свідчать про недостатню фінансову підтримку впровадження інновацій у промисловість. Позитивним моментом є те, що зросла частка кредитування інноваційної діяльності з 18,5% у 2007 р. до 33,7% у 2008 р. Впроваджували інновації у 2008 р. 1160 промислових підприємств (83% інноваційно активних або 10,8% обстежених), що на 2,2% менше ніж у 2007 р. [16].

У розрізі видів економічної діяльності найбільша частка, як і раніше, належить переробній промисловості, а саме підприємствам з виробництва коксу

та продуктів нафтопереробки – 34%, машинобудування – 21%, хімічної та нафтохімічної промисловості – 20%, а також металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів – 14% [16].

На нашу думку, головною причиною, що уповільнює інноваційний розвиток економіки України, є відсутність цілеспрямованої стратегії підтримки інноваційної діяльності на рівні держави.

Характерною тенденцією розвитку провідних країн світу є посилення державної підтримки суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю. Як свідчить досвід розвинутих країн світу, вплив інноваційного фактора на економіку має відбуватися шляхом узгодження інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, кредитно-грошовою, промисловою та зовнішньоекономічною політикою й за умови поєднання інтересів держави, бізнесу, наукових установ.

В Україні є можливості господарського механізму управляти продукуванням конкурентоспроможної продукції. Але проблемним є питання організаційного забезпечення ефективної взаємодії його галузей з урахуванням потреб держави. Основним змістом державного управління інноваційним розвитком є координація злагодженої роботи усіх ланок господарського механізму, налаштованого на створення та впровадження конкурентоспроможної інноваційної продукції. Результатом цього має стати прискорення економічного зростання країни та підвищення конкурентоспроможності економіки України [9, с. 14].

Результати аналізу економічного розвитку країн – світових лідерів, рейтингів їх конкурентоспроможності свідчать про необхідність формування та забезпечення розвитку національної інноваційної системи шляхом реалізації системної і послідовної державної політики, спрямованої на активізацію інноваційних процесів, забезпечення технологічного розвитку та оновлення національної економіки.

Як позитивний момент відзначимо, що в Україні розпорядженням Кабінету Міністрів від 17 червня 2009 р. схвалено «Концепцію розвитку національної економічної системи», в якій передбачено основні напрямки розвитку національної інноваційної системи, а саме: створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників шляхом технологічної модернізації національної економіки; підвищення рівня їхньої інноваційної активності, виробництва інноваційної продукції; застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для покращення добробуту людини та забезпечення стабільного економічного зростання [16].

У концепції визначено також недоліки функціонування національної економічної системи, такі як: невизначеність основних засад державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи, неефективність здійснення державного регулювання в зазначеній сфері, зниження рівня технологічного та інноваційного потенціалу національної економіки, втрата перспективи забезпечення його розширеного відтворення, зниження конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

У вищезазначеному документі відзначається, що для України дуже гострим є питання формування інноваційної інфраструктури. Важливим елементом цих структур є створення бізнес-інкубаторів, технопарків та технополісів, що є своєрідними центрами прискорення інноваційного розвитку.

Наприклад, у США держава проводить обґрунтовану інноваційну політику: з одного боку, зменшується загальне бюджетне фінансування університетів, з іншого, – більше коштів виділяється на фінансування конкретних програм спільної діяльності університетів та технопарків. У Великобританії діє потужний Кембриджський парк, створений на базі всесвітньо відомого університету.

насьогодні у ньому налічують понад 350 фірм, які функціонують у сфері високотехнологій. Активний розвиток технопарків спостерігається також у Китаї, Індії, Сінгапурі [17, с. 67].

Одне з перших місць у сфері створення технопарків посідає Франція. Програми створення технополісів здійснюються в Таїланді, Індонезії, Філіппінах, Малайзії. У технічні мегаполіси перетворюються окремі регіони Японії й Австралії.

Зарубіжній досвід свідчить про використання різних прямих та непрямих методів державної підтримки створення та функціонування технопарків та інших інноваційних структур. Це програми фінансового стимулювання, пряме інвестування акціонерного капіталу та державних кредитів, різні форми податкових та митних пільг. Існує приблизно 300 різних форм та методів стимулювання інноваційної діяльності. В Україні більша частина з них не використовується взагалі.

Статистичні дані також свідчать про недостатню результативність діяльності технопарків в Україні. У 2007 р. за рахунок виконання проектів технологічних парків було реалізовано інноваційної продукції на 2557,2 млн грн, з них на зовнішньому ринку – 311,7 млн грн. Витрати на наукові дослідження в межах реалізації проектів технологічних парків у 2007 р. були 24,5 млн грн, що склало 2,5% від загальнодержавного показника. За даними Держкомстату України обсяг реалізованої промислової продукції в 2007 р. склав 720,7 млрд грн, тобто частка інноваційної продукції за проектами технопарків у загальному обсязі реалізації склала 0,4% [11].

Як показує досвід розвинутих країн (Ірландія, Фінляндія, Ізраїль, США, Корея), для здійснення структурних перетворень і технологічної модернізації економіки необхідною умовою є перехід від принципів ринкового прагматизму до використання моделі регульованої ринкової економіки з високою часткою прямого й непрямого державного впливу, що включає в себе розробку ефективної інвестиційно-інноваційної політики, суть якої полягає у виробленні і реалізації системи пріоритетів, створення механізмів і окремих заходів, що забезпечують формування національної інноваційної системи.

Активізація інноваційної діяльності та найбільш повне використання наукового і виробничого потенціалу України повинне забезпечуватися за рахунок проведення інноваційної політики держави, яка передбачає такі напрями:

- розвиток інфраструктури науково-технічної й інноваційної сфери шляхом підтримки наукових і науково-виробничих центрів у сфері високотехнологій і створення центрів координації академічної, вузівської і галузевої науки;
- створення науково-технологічних парків й інноваційно-технологічних підрозділів, центрів впровадження інноваційних проектів, науково-технічних, інноваційних, консалтингових фірм малого і середнього підприємництва;
- розвиток комерційних форм взаємодії науки і виробництва з метою комерціалізації науково-технічних розробок, які є привабливими для інвесторів;
- формування галузевих, регіональних фондів, фондів венчурного фінансування, які здатні фінансувати пріоритетні інноваційні проекти;
- удосконалення системи економічного стимулювання інноваційної діяльності на основі зниження оподаткування підприємств і підприємців, що здійснюють активну інноваційну діяльність;
- здійснення у ВНЗ цільової підготовки і перепідготовки висококваліфікованих фахівців з пріоритетних напрямів науки і техніки і організації підготовки управлінців, що мають спеціальну підготовку у сфері управління наукою й інноваційною діяльністю на підприємствах;
- формування інформаційного середовища, що забезпечує інноваційну діяльність підприємств;

- законодавче регулювання інноваційної діяльності, трансферу технологій, створення сприятливого інноваційного клімату, ухвалення законодавчих актів, що охороняють інтелектуальну власність, визначають правила гри на інноваційному ринку, сприяють припливу приватних інвестицій;
- визначення довгострокової стратегії технологічного розвитку, інноваційних пріоритетів, розробка інноваційних програм, що користуються державною підтримкою;
- сприяння участі державних структур у фінансуванні пріоритетних інноваційних програм;
- підтримка розвитку міжнародної співпраці України з іншими країнами в інноваційній сфері.

Список використаної літератури

1. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3–9.
2. Гончаров В.М. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: монографія / В.М. Гончаров, Ю.Н. Деречинський. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2009. – 280 с.
3. Ляшенко В.И. Перспективы использования франчайзингового режима формирования региональной сети элементов инновационной предпринимательской инфраструктуры / В.И. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 4 (6). – С. 170–176.
4. Матросова Л.М. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами у промисловості: монографія / Л.М. Матросова. – Луганськ: СУДУ, 2000. – 462 с.
5. Матросова Л.М. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія / Л.М. Матросова, О.А. Овечкіна, К.В. Іванова, Д.В. Солоха. – Донецьк: Донбас, 2009. – 496 с.
6. Павлов К.В. Инновации и инвестиции интенсивного и экстенсивного типа / К.В. Павлов // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 145–154.
7. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л.Л. Антонюк // www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf
8. Сливоцький А. Міграція капіталу: як у замислах на кілька років випередити своїх конкурентів: пер. з англ. Л.М. Петрушенко / А. Сливоцький. – К.: ПУЛЬСАРИ. – 2001. – 296 с.
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилияєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
10. Головне управління статистики у Луганській області // www.lugastat.lg.ua
11. Державний комітет статистика України // <http://ukrstat.gov.ua>
12. Яценко О.В. Аналіз інноваційної активності промислових підприємств України / О.В. Яценко // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2004. – Вип. 22. – С. 16–21.
13. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 4 липня 2002 року // www.zakon1.rada.gov.ua
14. Шатило О.А. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / О.А. Шатило // Збірник наукових праць Одеського регіональ-

ного інституту державного управління: актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 2 (38). – С. 116–119.

15. Самігулліна Ю.Р. Дослідження стану та проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні / Ю.Р. Самігулліна // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 106–112.

16. Державне агентство України з інвестицій та інновацій // <http://ukrstat.gov.ua>

17. Арутюнова Є.Ю. Зарубіжний досвід створення інноваційної інфраструктури та можливість його застосування для України / Є.Ю. Арутюнова, М.Г. Мордвінова, Р.В. Ободець // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 65–70.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

МЕТОДИКА ВЫБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Розглядається класифікація систем управління підприємством за допомогою інформаційного менеджменту, пропонується система відбору інноваційних проектів. За допомогою матриці привабливості інноваційних проектів інформаційного менеджменту пропонується алгоритм оцінки інноваційних проектів на основі використання інформаційного менеджменту.

Рассматривается классификация систем управления предприятием с помощью информационного менеджмента, предлагается система отбора инновационных проектов. С помощью матрицы привлекательности инновационных проектов информационного менеджмента предлагается алгоритм оценки инновационных проектов на основе использования информационного менеджмента.

The classification of enterprise management systems through an information management system is proposed for selecting innovation projects. With the matrix attractiveness of innovative information management projects proposed algorithm for evaluating innovative projects based on the use of information management.

інформаційний менеджмент, інформаційні технології, інформаційні ресурси, інформаційні системи, інноваційні проекти

Изучению различных аспектов управления информацией и ее потоками посредством информационных систем и информационных технологий посвящены труды известных зарубежных ученых Г. Верзига, Й. Хентце, А. Хайнеке, Г. Вольфрама, Э. Фогеля, Й. Хергета, М. Аттинджер и др. Определённый вклад в научное исследование различных аспектов информационной системы управления на предприятии внесли российские и белорусские учёные-экономисты: И.А. Стрелец, В.Н. Бугорский, Г.А. Титоренко, В.А. Грабауров, А.М. Карминский, Б.В. Черников, В.В. Годин, А.В. Тютюнник, А.С. Шевелев, Ю.Н. Тронин, А.В. Никитин, И.А. Рачковская, И.В. Савченко, А.С. Гринберг, И.А. Король, В.Н. Гулин и др.

Не смотря на значительное количество публикаций по тематике, касающейся теории информационного управления на предприятиях, ряд проблем, связанных с внедрением и организацией, а также оценкой эффективности инновационных проектов в сфере информационного менеджмента остаётся нерешённым.

Таким образом, цель исследования – разработать методику выбора инновационных проектов в сфере информационного менеджмента.

Информационный менеджмент как новая методология построения системы управления предприятием имеет фундаментальное значение и позволяет объединить документацию и информацию в общий информационный ресурс (ИР), а также с помощью информационных технологий (ИТ) построить эффективно действующую информационную систему (ИС) организации [1, 2].

Тип и характер ИС зависит от вида деятельности предприятия, бизнес-процесса, характера и способов принятия управленческих решений, организационной структуры корпоративной культуры и состава персонала.

Основные задачи ИС предприятия предлагается классифицировать следующим образом:

- поддержка процесса принятия решения путем предоставления нужной информации в нужное время в нужном месте;
- содействия оптимизации системы управления и повышению ее эффективности;
- создание информационной среды для осуществления управления организацией;
- создание новых методов ведения бизнеса;
- структурирование информации и др. [3].

Как правило, в процессе обеспечения и использования ИР белорусские предприятия постоянно сталкиваются то с их недостатком, то с избытком – *несбалансированностью*. Недостаточность ИР обычно проявляется как на государственном, так и на отраслевом уровнях. Избыток ИР преимущественно проявляется на микроуровне и является причиной принятия неверных управленческих решений, так как в огромных массивах ИР достаточно трудно четко выделить необходимую, но недостаточную информацию, что может быть связано в том числе и с кадровой некомпетентностью.

Несмотря на то, что процесс совершенствования ИС предприятия непрерывно продолжается, на сегодняшний день ни одна ИС не может полностью обеспечить все потребности предприятия в информации. При этом актуальной является проблема оценки инновационного проекта в сфере информационного менеджмента.

Мы предлагаем систему отбора инновационных проектов, которая состоит из организационной и информационной подсистем (рис. 1). Организационная подсистема включает мероприятия по сбору и обработке данных (в том числе т. н. «первые» и последующие встречи с авторами предложений), обсуждение проектов на совещаниях инвестиционной комиссии, процедуру принятия решения о необходимости сбора дополнительных данных или о переходе к стадии подписания соглашения о конфиденциальности, а также о тщательном изучении компании.



Рис. 1. Система отбора инновационных проектов в сфере информационного менеджмента

На стадиях работы с инновационной идеей работают различные специалисты: на этапе предварительного изучения – аналитики по ИКТ-бизнесу, на этапе тщательного изучения возрастает роль юристов и бухгалтеров, решения же принимаются инвестиционной комиссией. Указанные группы специалистов в своих действиях, хотя отчасти и пересекаются, но не совпадают, поэтому важно, чтобы они были согласованы. В частности, чтобы первичный отбор проектов включал предпочтения инвестиционной комиссии, а не собственные симпатии аналитиков.

Метод отбора инновационных проектов на основе матрицы привлекательности инновационных проектов в информационном менеджменте (МПИПИМ) принадлежит к классу «балльных моделей» и ставит целью быстро, силами малого числа аналитиков оценить перспективность большого числа деловых идей [4]. Процесс расчета интегральной оценки привлекательности startup по качественным показателям на основе МПИПИМ можно изобразить при помощи блок-схемы (рис. 2).

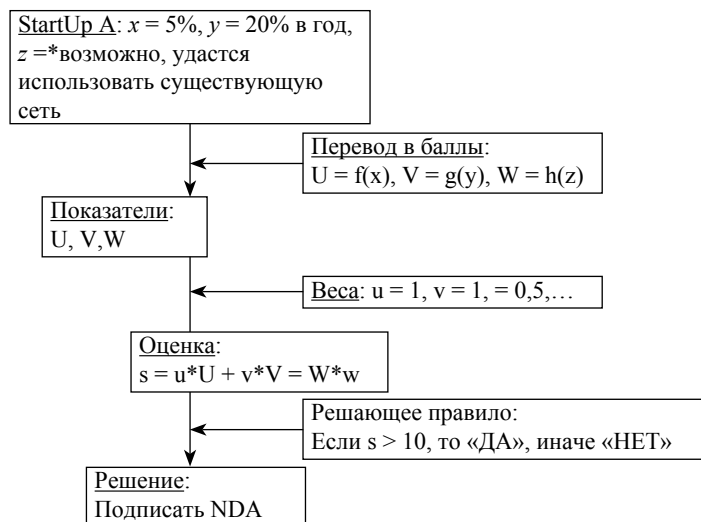


Рис. 2. Алгоритм предварительной оценки инновационного проекта

Методика предварительной оценки бизнес-идеи требует расчета шести агрегированных показателей, каждый из которых является суммой 3–5 более простых показателей.

В табл. 1 [4, 5] перечислены агрегированные показатели, и для двух из них, – «привлекательности рынка» и «синергии бизнеса», – указаны все элементарные показатели. Остальные элементарные показатели подробно описаны в [4] и [5]. Элементарные показатели могут быть измерены, оценены или рассчитаны экспертом.

Информационный менеджер, выступающий в роли лица принимающего решение (ЛПР), может использовать МПИПИМ в качестве одного из инструментов отбора проектов, который должен преобразовывать экспертные оценки таким образом, чтобы полученная интегральная оценка соответствовала предпочтениям ЛПР, например, служила оценкой функции полезности ЛПР.

Помимо показателей, необходимо определить вектор весов W , который описывает важность отдельных показателей. Традиционный подход к задаче выбора использует линейную аддитивную модель функции полезности, в которой общая полезность бизнес-идеи представлена в виде взвешенной суммы оценок полезности отдельных показателей:

$$U(X) = \sum_{k=1}^k a_k U_k(X),$$

$$U(X) = \sum_{i=1}^N w_i u_{ki}, \quad (1)$$

**Матрица привлекательности инновационных проектов
в сфере информационного менеджмента**

№	Показатель		Диапазон изменений
1	Привлекательность рынка		-10..10
	1.1	Рыночные перспективы	-2..2
	1.2	Темпы прироста рынка	-2..2
	1.3	Барьеры для вхождения на рынок	2..2
	1.4	Уровень конкуренции	-2..2
	1.5	Прибыльность сегмента рынка	-2..2
2	Выгоды пользователя		-10..10
3	Обоснованность идеи		-10..10
4	Синергия бизнеса		-8..8
	4.1	Соответствие миссии компании	-2..2
	4.2	Возможность использования существующей клиентской базы	-2..2
	4.3	Достаточность знаний и опыта	-2..2
Достаточность ресурсов			-8..8
Охрана идеи			-6..6

$$u_{ki} = \sum_{j=1}^{M_i} U_{kij}(x_{ij}),$$

где $U(X)$ – суммарная оценка полезности бизнес-идеи X ;

$U_k(X)$ – полезность бизнес-идеи X , измеренная k -м экспертом;

u_{ki} – оценка привлекательности проекта по i -му агрегированному показателю, данная k -м экспертом;

x_{ij} – величина j -го признака (элементарного показателя) в составе i -го агрегированного показателя;

M_i – количество признаков, образующих i -й агрегированный показатель;

$U_{kij}(x_{ij})$ – полезность признака x_{ij} , измеренная k -м экспертом;

w_i – вес i -го показателя;

a_i – вес мнения k -го эксперта;

N – число агрегированных показателей,

K – число экспертов.

Описанная модель явно учитывает различия важности мнений отдельных экспертов, при этом, однако, мнению каждого специалиста о полезности каждого частного признака присваивается одинаковый вес. Такие веса не всегда отражают реальные предпочтения, – в частности, финансист и технолог могут иметь радикально противоположные воззрения на полезность скорой окупаемости проекта, и это различие во взглядах нередко завершается «изгнанием» технолога из группы. Подчеркнем, что сами признаки x_{ij} объективно существуют, не зависят от экспертов, и становятся доступны им в случае успешного сбора данных. Однако функции полезности $U_{kij}(x_{ij})$ различных аналитиков, безусловно, могут отличаться, что привносит субъективизм отдельных оценок в традиционные балльные методы и требует погашения отклонений путем суммирования всех мнений. Сами эксперты сообщают ЛПП не оценки значений признаков x_{ij} (в миллионах рублей, годах или процентах), а только свои оценки их полезности $U_{kij}(x_{ij})$ в баллах, причем форма функций полезности неизвестна лицу, принимающему решения.

Обычно используется один из двух основных критериев выбора предложений:

1. Принимается предложение X с максимальной полезностью:

$$U(X) = \max(U(Y), U(Z), \dots); \quad (2)$$

2. Предложение X принимается, если его полезность превосходит заранее заданную допустимую («пороговую») величину:

$$U(X) > U_{crit}. \quad (3)$$

Отметим три основных отличия нашего подхода от традиционного [6, 7, 8]. Во-первых, мы «настраиваем» систему показателей под конкретные нужды предприятия, установив соответствие между значениями элементарных показателей (признаков) и их балльными оценками. Это позволяет ослабить влияние субъективизма оценок, а также их случайные вариации во времени и зависимость от кратковременных предпочтений и настроений аналитика (который в марте может быть захвачен одной «горячей» идеей, а в апреле – уже совершенно другой). Мы предполагаем, что если для сходных инновационных проектов заранее определить соответствие между значениями признаков и количеством баллов, то это облегчит работу экспертов. Балльные оценки различных специалистов будут отражать похожие значения признаков.

Во-вторых, мы визуализируем структуру системы показателей в виде двумерной карты и отмечаем стартапы точками на этой карте.

В-третьих, мы отказываемся от нормативно заданного критерия отбора и рассматриваем задачу отбора как задачу *обучения с учителем*. В качестве обучающих множеств выступают: выборка проектов, ранее отобранных для тщательного изучения, и выборка проектов без детального изучения. Целью применяемого в данной работе метода когнитивного моделирования является построение модели процесса принятия решений [7]. Зачастую опытный инвестор руководствуется опытом и интуицией и не формализует критерии выбора альтернатив либо не объясняет эти критерии аналитикам. В то же время аналитикам доступна обучающая выборка проектов, которые ЛПР уже принял к рассмотрению. Построенная на основе этой выборки модель становится инструментом прогнозирования будущих решений и в случае задачи отбора проектов, позволяет оценить целесообразность тщательного изучения или дополнительного сбора информации о нем. С течением времени, по мере накопления больших массивов ИР, возможно выделение из первой обучающей выборки подмножества финансово успешных инновационных идей.

Традиционный способ предназначен для отбора чрезвычайно различающихся проектов, при этом от экспертов требуются глубокие и специфические знания, а балл, присваиваемый им, имеет самостоятельную ценность. Однако информационный менеджер сталкивается с задачей выбора инновационной идеи среди десятков однотипных, объединенных в класс, для которого уже набрана статистика показателей. Мы предлагаем устанавливать соответствие между значениями отдельных признаков и «общепринятыми» баллами, которые добавил бы за такие значения «типичный» компетентный специалист, представляющий мнение инвестиционной комиссии предприятия.

Соответствие имеет вид:

$$U_{kij} > U_{ij}(x_{kij}), \quad (4)$$

где x_{kij} – оценка признака проекта, измеренная k -м экспертом (которая может быть количественной или атрибутивной и измеряется в денежных единицах, годах, процентах и т. п.);

U_{ij} – полезность значения признака, одинаковая для всех экспертов.

Так, например, оценивая проект по показателю «темпы прироста рынка» (табл. 1), мы добавим два балла проектам, работающим на рынках с годовыми темпами прироста более 100%, один балл – при темпах от 50 до 100%, ноль баллов – от 20 до 50%, мы вычтем один балл при темпах в 10–20% и два балла – при годовых темпах прироста менее 10%.

Оценка функции полезности ЛПР приобретает вид:

$$U(X) = \sum_{k=1}^K \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^{M_i} w_{ik} U_{ij}(x_{kij}). \quad (5)$$

Теперь, если два аналитика полагают, что рынок, на который намерен выйти со своей услугой автор проекта, растет на 15% в год, то оба вычтут из оценки привлекательности рынка один балл. При отсутствии единой системы соответствия один эксперт мог бы счесть темпы прироста рынка «высокими» и добавить проекту один балл, а другой – «чрезвычайно низкими» и вычесть у проекта два балла. Общие U_{ij} устраняют такой разброс.

Цель введения общих U_{ij} состоит в том, чтобы от субъективных оценок (таких как «рынок растёт чрезвычайно быстро»), которые могут различаться у различных экспертов, перейти к количественным показателям, которые разные эксперты при наличии одинаковой информации оценят единообразно. Разумеется, при таком подходе может потеряться «здоровый» разброс мнений экспертов относительно того, сколько баллов следует присваивать тому или иному значению признака. Специалист – составитель руководства по измерению функций полезности – может навязать экспертам свою собственную функцию U_{ij} , не близкую к аналогичной функции ЛПР. Поэтому такие руководства по измерению функций полезности должны составляться с участием ЛПР.

При помощи МПИПИМ нами были проанализированы результаты отбора инновационных проектов несколькими предприятиями Гомельской области за период 2007–2009 гг. Средняя оценка $U(X)$ коммерческой привлекательности предложений, отобранных предприятиями для тщательного изучения, оказалась более чем вдвое выше, чем средняя оценка произвольного предлагаемого проекта. Таким образом, оценка, полученная с помощью МПИПИМ, в целом согласуется с решениями инвестиционной комиссии предприятий.

Факторный анализ МПИПИМ позволил нам разделить агрегированные показатели на две группы, соответствующие двум главным компонентам. На рис. 3 первой главной компоненте соответствует вертикальная ось, второй – горизонтальная. Обнаружилось, что показатели «привлекательность рынка» и «выгоды для пользователя» имеют высокие значения первой главной компоненты и низкие значения второй. Напротив, показатели «обоснованность идеи» и «синергия бизнеса» имеют высокие значения второй главной компоненты и низкие – первой.

Показатель «достаточность ресурсов» имеет высокие значения обеих главных компонент. Это логично, поскольку недостаток ресурсов, с одной стороны, не позволяет преодолеть барьеры для входа на рынок и использовать экономию от масштаба, а с другой – увеличивает вероятность провала проекта. Показатель «охрана идеи» показал отрицательную корреляцию с показателями обоснованности идеи и синергии бизнеса. Мы объясняем это тем, что в ИКТ-индустрии, к которой принадлежит значительное число рассмотренных проектов, быстро копируются все полезные (и бесполезные) идеи.

Близость четырёх агрегированных показателей к главным компонентам корреляционной матрицы, иллюстрируемая рис. 3, обосновывает возможность использовать два комплексных показателя вместо одного и сравнить полученный результат с обучающей выборкой, состоящей из проектов, отобранных венчурным фондом для тщательного изучения.

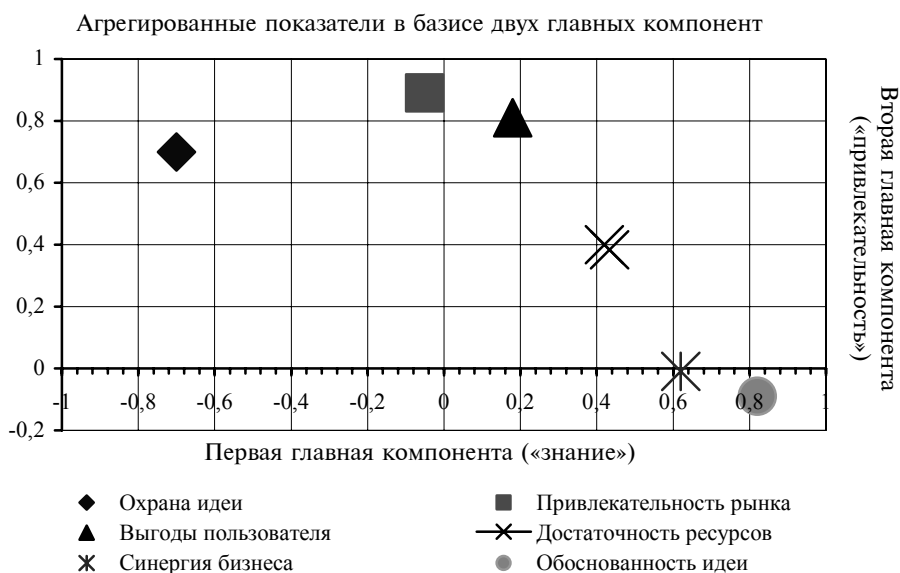


Рис. 3. Агрегированные показатели в базе главных компонент

Предлагаемые два комплексных показателя рассчитываются по формулам:

$$S_{mk}(X) = \sum_{i=1}^N w_{mi} u_{ki},$$

$$u_{ki} = \sum_{j=1}^{M_i} U_{ij}(x_{kij}),$$

где $S_{mk}(X)$ – m -й комплексный показатель проекта X , полученный k -м экспертом;

w_{mi} – матрица весов;

$i = 1..N$;

$m = 1..M$.

Ограничимся только двумя комплексными показателями ($M = 2$). Тогда матрица весов W_{mj} приобретает чрезвычайно простой вид (табл. 2).

Таблица 2

Матрица весов W_{mj}

i	Показатель	$m = 1$	$m = 2$
1	Привлекательность рынка	1	0
2	Выгоды для пользователя	1	0
3	Обоснованность идеи	0	1
4	Синергия бизнеса	0	1
5	Достаточность ресурсов	0	0
6	Охрана идеи	0	0

Отметим, что ни в один из двух комплексных показателей мы не включили показатель «достаточности ресурсов», поскольку оказалось, что при первичном отборе без него можно обойтись, но это не означает, что ресурсоемкость проекта не важна. Потребности в ресурсах следует учитывать на следующих стадиях

отбора проектов. Действительно, если проект интересный, но ресурсоемкий, то инвестор может собрать «пул» инвесторов либо предложить инноватору разбить его на несколько стадий. Кажется неразумным, чтобы перспективный проект был без учета мнения ЛПР отклонен аналитиком на стадии предварительного изучения по причине ресурсоемкости.

Проведённое исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Информационный менеджмент касается всех функций управления современных организаций, а также связующих процессов коммуникации и принятия решений. Информационный менеджмент предполагает работу с информацией в управленческих структурах, его методология в полной мере применима к оценке и управлению инновационными проектами в организациях.

2. Информационный менеджер может использовать МПИПИМ в качестве одного из инструментов отбора проектов. Инструмент должен преобразовывать экспертные оценки таким образом, чтобы полученная интегральная оценка соответствовала предпочтениям менеджера, например, служила оценкой функции полезности информационного менеджера.

Список использованной литературы

1. Мищенко Л.А. Предпосылки перехода от индустриальной к новой информационно-коммуникационной экономике / Л.А. Мищенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1 Економіка. – 2009. – № 1 (2). – С. 187–197.

2. Мищенко Л.А. Совершенствование менеджмента в условиях становления информационно-коммуникационной среды / Л.А. Мищенко // Новая экономика. – 2009. – № 7–8 (49–50). – С. 101–107.

3. Мищенко Л.А. Інфармація як найважні ресурс новай еканомікі / Л.А. Мищенко // Весці БДПУ. – 2009. – № 1 (59). – С. 67–70.

4. Бабаскин С.Я. Использование аппарата нечетких множеств при отборе бизнес-идей / С.Я. Бабаскин // Машиностроитель. – 2005. – № 4. – С. 36–43.

5. Бабаскин С.Я. Инновационный проект. Методы отбора и инструменты анализа рисков / С.Я. Бабаскин. – М.: Дело АНХ, 2009. – 240 с.

6. Делицин Л.Л. Количественные модели распространения нововведений в сфере информационных и телекоммуникационных технологий / Л.П. Делицин. – М.: МГУКИ, 2009. – 107 с.

7. Martino J.P. R&D project selection / J.P. Martino. – New York: J. Wiley & Sons, Inc., 1995. – 266 p.

8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

У статті дослідження інституційної трансформації в процесі розвитку подано у вигляді тотожності протилежних моментів, що входять до неї, а також у вигляді безперервного розв'язання та відтворення як джерела саморозвитку системи.

В статье исследования институциональной трансформации в процессе развития представлены в виде тождества входящих в неё противоположных моментов, а также в виде непрерывного разрешения и воспроизведения как источника саморазвития системы.

The article presents the research into institutional transformations in the process of development through the identity of the contrary momentum, and through continuous solution and reproduction as a source of the system self-development.

макроэкономическое равновесие, институциональные трансформации, саморазвитие системы

Теория макроэкономического равновесия основывается на использовании ограниченных производственных ресурсов и сбалансированном распределении произведенных из них товаров и услуг. Различные направления экономической науки неодинаково определяют проблему достижения экономической системы равновесия, рассматривая его как особый «идеальный» случай нормального состояния, частичного равновесия и общего равновесия. Частичное равновесие соответствует состоянию равновесия между спросом и предложением на отдельных локальных рынках. Общее равновесие отражает сбалансированное, согласованное функционирование всех рынков. В рыночной системе движение к равновесному национальному доходу определяет стабильное состояние системы [1, с. 321].

Сокращение объемов мировой торговли, потоков движения иностранного капитала, снижение показателей уровня жизни в мире указывает на ухудшение мировой конъюнктуры в период глобального финансового кризиса. «Перегрев» рынка кредитов, вызвавший ипотечный кризис, возрастание цен на сырье, применение ненадежных финансовых методик при использовании деривативов обусловили быстрое распространение мирового кризиса.

Проблемы достижения посткризисной экономикой состояния равновесия нашли отражение в работах У. Базелера, В. Геца, А. Гриценко, В. Капелюшниковой, Г. Колодко, В. Коха, З. Сабова, В. Тамбовцева, А. Шаститко, Й. Хайрих, О. Яременко. Несмотря на существование большого количества работ по данной теме остается нерешенным целый ряд проблем. Задачей данной статьи является исследование роли институционального противоречия как основы достижения макроэкономического равновесия в посткризисной экономике. Применение институционального подхода позволяет определить условия перехода системы в устойчивое равновесие посредством создания институтов, выработки и использования новых норм, правил в обществе. Создание ограничительных

рамок для функционирования системы мирового капиталистического рынка будет способствовать достижению баланса между всеми элементами мировой хозяйственной системы. Создание эффективного механизма регулирования взаимоотношений между главными мировыми игроками должно учитывать их частные интересы [2, с. 10].

Важнейшей составляющей институциональной теории выступает институциональное изменение, которое выражается в имеющем место изменении, скорости его осуществления, влиянии институциональных субъектов, политических организаций и формальных институтов на темпы институционального развития. Институциональный процесс характеризуется эволюционным и кумулятивным изменением. Под первым понимается сдвиг в периферийных правилах и их постепенное изменение на правила более высоких порядков. Кумулятивное изменение определяется степенью развития институтов и выражается в общих изменениях функционирующих правил. В процессе институционального изменения происходит переход к новому состоянию равновесия трансформируемой системы. Организация и развитие системы новых институтов направлено на уменьшение фактора неопределенности, достижение компромисса разнонаправленных интересов субъектов общества. Институциональное изменение приводит к использованию нового набора правил и сопровождается асимметричным распределением информации между заинтересованными сторонами. Сдвиги в переговорной силе сторон, участвующих в институциональном процессе, обуславливают изменения в институциональной среде, которые выражаются в попытке закрепления доминирующего положения через соответствующие правила. Следовательно, экономические субъекты, обеспечившие себе привилегии, а также не имеющие никаких привилегий, теряют какие-либо стимулы к производственной деятельности.

Проведение трансформационных преобразований в постсоветских странах направлено на создание эффективной институциональной системы. В этой системе должна быть заложена невозможность изменения переговорной силы сторон, приводящая к неэффективному использованию институтов. Трансформация рассматривается в количественном измерении как серьезные, масштабные, глубокие изменения. Применение категории «трансформация» предполагает включение двух новых операционных критериев: качественных перемен, а также баланса изменений и преемственности. Последнее делает трансформацию в принципе обратимой, хотя на деле обеспечение такой обратимости требует весьма серьезных оснований [3, с. 105].

С целью исследования институциональной трансформации в процессе развития представим её в виде тождества входящих в неё противоположных моментов, а также в виде непрерывного разрешения и воспроизведения как источника саморазвития системы. Противоречие представляет сущностное отношение противоположных моментов внутри системы, которое позволяет достичь конкретного тождества этих моментов и которое делает систему самодвижущимся органическим целым, причем непрерывно разрешаемых и воспроизводимых элементов [4, с. 403]. Институциональная система характеризуется единством устойчивости и изменчивости, взаимообусловленности и взаимоисключения, положительного и отрицательного, взаимопроникновения и взаимоотрицающего взаимодействия, отмирающего и нарождающегося. Все характерные, вышеперечисленные черты институционального процесса указывают на наличие внутренних противоположных сторон в его структуре. Возникновение противоречия, прохождение определенных стадий, ступеней развития и его разрешение создает предпосылки для скачка в новое качественное состояние. При таком подходе выделяют этапы развертывания и разрешения противоречия. Разрешение противоречия внутри институциональной системы включает тождество институциональных элементов, их взаимоопределение друг через друга и в ито-

ге взаимоотрицание. В процессе взаимоотрицания противоположные стороны противоречия переходят друг в друга, являются тождественными. Непрерывный процесс разрешения и воспроизведения противоречий в рамках институциональной системы составляет основу процесса движения.

Качественные перемены в функционирующих формах в процессе замены «старого институционального порядка» на новый порядок в обществе выражаются в институциональном изменении, что обеспечивает баланс взаимоотношений в обществе и преемственность использования институциональных форм. В процессе разрешения противоречия объект обретает устойчивые, необратимые новые черты, которые изменяют его природу. Развитие рассматривается как закономерное по причинам, движущим силам, путям и способам материализации необратимое изменение материальных и идеальных объектов. По мнению Д. Норта, различие между институциональным развитием и институциональным изменением соответствует различию между экономической динамикой и экономическим развитием как поступательным процессом [5, с. 32]. Институциональное развитие определяет долговременный, закономерный процесс функционирования норм, правил, институтов в обществе и носит необратимый характер. Институциональное изменение имеет более кратковременный характер, отражает переход к новому институциональному состоянию системы.

Противоречие между функционирующей институциональной системой и вновь создающейся системой норм, правил, институтов, по-нашему мнению, выступает в качестве основного институционального противоречия. Оно характеризует объект, определяет его развитие от момента его возникновения до конечного процесса, делает систему самодвижущейся органической целостностью и обуславливает все остальные противоречия. В процессе развития противоречий происходит углубление различий, превращение их в противоположность, существование последней может оставаться в рамках прежнего единства кратковременный период.

В зависимости от происходящих изменений в обществе институциональные противоречия будем подразделять на главные и неглавные противоречия. В странах переходной экономики к главным противоречиям относятся противоречия между функционирующими и вновь создающимися институционально-правовой, институционально-экономической и институционально-технологической подсистемами. Эти противоречия являются неглавными противоречиями в индустриально развитых странах, что объясняется высоким уровнем развития технологических, экономических и правовых институтов. Институциональная система имеет свои внутренние противоречия, которые выступают в качестве основного источника ее развития. Они включают противоречия между формальными и неформальными правилами, нормами и институтами в обществе, функционирующими институтами макро-, мезо-, микроуровней. В зависимости от степени разрешения данных противоречий обеспечивается координация функционирования разнонаправленных интересов экономических субъектов.

Рассмотрим институциональные различия между отдельными странами. Указанные различия выступают как внешние противоречия, например, противоречия между институциональными системами индустриально развитых стран, развивающихся стран и постсоциалистических стран. Внешние институциональные противоречия связаны с внутренними противоречиями. На высшей ступени разрешения основных и неосновных, главных и неглавных, внешних и внутренних противоречий происходит отрицание новым институциональным порядком старой системы норм, правил, институтов (организаций), переход противоположных сторон друг в друга, их тождественность. В итоге, происходит исчезновение противоречия, что приводит к самодвижению институциональной системы и переходу на качественно новый уровень развития. Институциональное развитие направлено на уменьшение фактора несба-

лансированности экономики. Оно способствует повышению определенности во взаимоотношениях экономических субъектов и достижению состояния равновесия трансформируемой экономической системы.

Анализ посткризисных процессов в большинстве постсоциалистических стран свидетельствует о преобладании форм имитации элементов рыночной инфраструктуры, применении стереотипов поведения, присущих командной системе, копировании форм, элементов структуры рыночной экономики индустриально развитых стран.

Главными элементами общественных противоречий выступают принципиальная неопределенность выбора между альтернативными направлениями дальнейшего развития, сохранение внеэкономических (властных) методов управления, высокий уровень социально-экономических издержек рыночной трансформации, большой удельный вес в ВВП криминального теневого сектора, отсутствие государственной политики, определяющей приоритеты институционального оформления отношений между экономическими субъектами. Государство не обладает необходимыми признаками особого экономического субъекта, персонифицирующего все общество. В то же время субъектный интерес общества выражается в потребности общества обеспечить расширенное воспроизводство собственного потенциала. Следовательно, институциональные процессы носят противоречивый, несистемный характер. Трансформирующая экономика постсоветских стран обладает свойствами неоднородности, характеризуется чертами полимодельности.

На начальной стадии проведения экономических реформ государство выполняло пассивную роль, что явилось причиной низкого развития правовых основ частной собственности и институтов рынка и рыночной инфраструктуры в большинстве стран Восточной Европы. Слабое развитие институтов предпринимательства и частной собственности, конкуренции, права которых были бы защищены и гарантированы государством, явилось тормозом при проведении приватизации и препятствовало появлению реальных собственников в конкурентной рыночной среде. Применение традиционных устойчивых стереотипных форм делового поведения, включающих старый набор «рутин», обеспечило преимущество прежних форм поведения старой институциональной системы. Такой процесс обусловил формирование форм вынужденного поведения инвестиционных субъектов: распространение взаимных банковских неплатежей, невыполнение конкретных обязательств, пассивный характер инвестирования, перевод средств в оффшорные зоны и т. д.

Анализ глубинных процессов в мировой экономической системе как формы разрешения институциональных противоречий позволяет определить пути развития постсоветских стран в посткризисный период. Успешное проведение институциональных преобразований сопровождается разрешением институциональных противоречий, направлено на уменьшение несбалансированности экономики, способствует достижению качественно нового состояния макроэкономического равновесия трансформируемой экономической системы. Создание эффективного механизма регулирования мирового финансового рынка обеспечит основу для предотвращения возникновения в последующем аналогичного рода потрясений в глобальной экономике.

Список использованной литературы

1. Базелер У. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь / У. Базелер, З. Сабов, Й. Хайнрих, В. Кох. – СПб: Изд-во «Питер», 2000. – 800 с.

2. Геєць В. Навігатор у блукаючому світі (роздуми над прочитаним) / В. Геєць, А. Грищенко // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 4–18.

3. Косолапов Н. Международные отношения и мировое развитие // Международная экономика и международные отношения / Н. Косолапов. — 2000. — № 2. — С. 104–114.

4. Философская энциклопедия / под ред. Ф.В. Константинова. — В 5 т. — М.: Советская энциклопедия, 1960–1970.

5. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил / А. Шаститко // Вопросы экономики. — 2002. — № 1. — С. 32–49.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 621.001.71

Р.М. НУРЕЕВ,

*доктор экономических наук, ординарный
профессор, заведующий кафедрой
Государственного университета
«Высшая школа экономики»*

Д. КОНДРАТОВ,

*соискатель Российской экономической академии
имени Г.В. Плеханова*

ГДЕ И ПОЧЕМУ АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ДВИГАТЕЛЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

У статті розглядається світовий ринок легкових автомобілів до і після кризи, особливості його зростання на рубежі століть, досліджуються світове виробництво транспортних засобів за сегментами і найбільші компанії-виробники. Аналізується динаміка структури ринку легкових автомобілів у Росії в 2001–2009 рр. Розглядається, як сучасна криза вплине на переділ світового ринку автомобілів і тенденції його розвитку (у країновому і ціновому аспектах). Автори роблять короткостроковий і довгостроковий прогнози розвитку російського ринку автомобілів.

В статье рассматривается мировой рынок легковых автомобилей до и после кризиса, особенности его роста на рубеже веков, исследуются мировое производство транспортных средств по сегментам и крупнейшие компании-производители. Анализируется динамика структуры рынка легковых автомобилей в России в 2001–2009 гг. Рассматривается, как современный кризис повлияет на передел мирового рынка автомобилей и тенденции его развития (в страновом и ценовом аспектах). Авторы делают краткосрочный и долгосрочный прогнозы развития российского рынка автомобилей.

The article deals with the world car's market before and after economic crisis. The paper analyses features of its growth on a boundary of centuries is considered, manufacturers are investigated world production of means of transport on segments and the largest companies. Dynamics of a market organisation of cars in Russia in 2001–2009 is analyzed considered, as modern crisis will affect repartition of the world market of cars and the tendency of its development (in country and price aspects). Authors do short-term and a long-range forecast of development of the Russian market of cars.

рынок автомобилей, мировое производство автомобильной техники, рыночные структуры, анализ издержки-выгоды, государственное регулирование, прогноз развития автомобильной промышленности, особенности российского рынка

1. В преддверии кризиса

Автомобильный рынок переживает ныне черные времена. Спад в промышленности в мировом производстве оказался необычно глубоким. Он охватил все страны, но больше всего Россию. Каковы причины последствия и ожидаемые перспективы его развития – это проблемы, которые широко обсуждаются в печати. И для того, чтобы правильно ответить на них, необходимо проанализировать тенденции развития, которые мы наблюдали в начале XXI в. Наша статья поэтому посвящена ситуации, сложившиеся на этом рынке в пред-

двери и в период кризиса. Это позволит построить прогноз развития автомобильной промышленности на ближайшую и отдаленную перспективу.

Мировое производство автомобилей в последние годы росло довольно быстрыми темпами. С 1995 г. по 2007 гг. оно увеличилось в 1,45 раза¹.

Углубление рынка происходило за счет повышения роли стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Традиционные рынки сборки автомобилей продемонстрировали в этот период довольно незначительные темпы роста. Что же касается Китая, Индии, Восточной Европы и России, то для них были характерны высокие темпы роста. Китай стал вторым по величине автомобильным рынком в мире, обогнав Германию. В результате доля Америки и Европы заметно снизилась (соответственно с 34 до 28% и с 35 до 32%). И наоборот, доля Азии и Океании в мировом производстве автомобильной техники увеличилась с 31 до 38%.

Так, автомобили азиатского производства приобретали популярность не только за пределами региона, но и внутри его. В 2007 г. одним из самых быстрорастущих рынков продолжал оставаться Китай, где производство увеличилось на 40%, а доля в производстве легковых автомобилей в Азиатско-Тихоокеанском регионе составила 39,2%².

Росла и доля Южной Кореи, еще одного крупного азиатского рынка. В 2007 г. она достигла 5,6% в объеме мирового производства и 19,4% в объеме производства стран Азиатско-Тихоокеанского региона. За последние несколько лет данная страна наращивала экспортный потенциал, ежегодно увеличивая его на 15–20% в год. Главными импортерами продукции были США и Европа, затем Индия, Китай и Россия.

Если посмотреть на изменение рынка за 1987–2007 гг., то увидим, что за последние 20 лет произошли некоторые структурные изменения. Если в 1987 г. на первом месте были Соединенные Штаты Америки с долей рынка 12%, на втором месте – Япония (5%), на третьем месте – Германия, то в 2007 г. вместо Германии на третье место переместился Китай. Что же касается США, то их отрыв от Японии на рынке автомобилей несколько увеличился. И даже в большей пропорции, чем увеличилось их производство.

Если 1987 г. Япония занимала первое место по производству автомобилей, то в 2007 г. она уступила пальму первенства США. В 2007 г. на четвертом месте оказался Китай, а на пятом – Корея, которые оттеснили Францию и Россию (СССР). Если в 2007 г. в Китае было произведено больше автомобилей, чем во Франции, то к 2010 г., по мнению аналитиков, Индия превзойдет по этому показателю Великобританию.

Страны с развитой экономикой по мере возрастания их технологического и кадрового потенциала, а также в связи с ростом заработной платы постепенно переносят собственные производственные мощности в страны догоняющего развития, которые по своему технико-экономическому уровню следуют за ними³.

2. Автопром: особенности современного кризиса

Причинами кризиса 2008–2009 гг. в автомобильной промышленности стали перенакопление капитала, насыщение рынка, обострение конкуренции с азиатскими странами, падение покупательной способности населения в условиях социальной напряженности и роста безработицы.

¹Ernst & Young.

²РБК. Рынок легковых автомобилей России и мира // Аналитический обзор. – М., 2007.

³Синцеров Л.М. Сдвиг мировой автомобильной промышленности в развивающиеся страны / Л.М. Синцеров, Д.А. Трофимов // Известия РАН. Серия географическая. – 2008. – № 2. – С. 43–50.

По расчетам специалистов, в среднем реальный ВВП в странах ОЭСР сократился в 2009 г. на 4,1%⁴. Наиболее сильно пострадали Эстония (спад на 13,9%), Ирландия (9,8%), Мексика (8%), Исландия (7%), Япония (6,8%), Венгрия и Германия (6,1%). Хотя падение реального ВВП в США было не столь глубоким, как в Еврозоне (снижение на 2,8 и 4,8% соответственно), отдельные отрасли производства (и в том числе автомобилестроение) пострадали довольно сильно. Более глубокий характер спада в Европе был связан с обвалом на фондовых биржах Старого Света. Проведение мягкой монетарной политики со стороны Федеральной резервной системы сказалось на падении спроса на американские автомобили.

Как и всегда, в период кризиса начала быстро расти безработица. В США она достигла 9,3%, а в Еврозоне – 10%, в Испании, Турции, Ирландии и Венгрии она заметно превысила среднеевропейские данные⁵.

В 2010 г., по прогнозам специалистов, большинство стран сумеют выйти из кризиса и начать экономический рост. Дольше всего кризисная ситуация сохранится в Испании и малых странах Европы. Предполагается, что в США уже начнется оживление. Однако высокий уровень безработицы в большинстве стран сохранится, это приведет к тому, что по показателю безработицы в 2010 г. европейские страны и США превысят показатели 2009 г. Проблема безработицы в ближайшее время будет остро стоять в Испании (где, по прогнозам, она достигла 18,1% в 2009 г., а в 2010 г. будет составлять 19,6% от экономически активного населения), Турции (15,2 и 16,4% соответственно), Ирландии (12,2 и 14,8%) и Словакии (11,8 и 13,6%).

Особенно сильно пострадало автомобилестроение Германии и США. В мае 2009 г. было объявлено о банкротстве Opel. Та же участь постигла и американскую компанию Chrysler LLC. Началась продажа большей части этой компании итальянскому концерну FIAT. Несмотря на огромные вливания, осуществленные правительством Бараком Обамы, попытки спасти компанию General Motors (далее – GM) и предотвратить ее банкротство провалились. «Процедура реорганизации автогиганта, – по мнению специалистов, – приведет к сокращению дилеров с 6000 до 3600 и предполагает сокращение персонала на десятки тысяч рабочих по всему миру, одиннадцать заводов GM будут закрыты, три приостановлены, а один перепрофилирован на производство малолитражных авто. Правительство США предоставит GM кредит в размере \$ 30,1 млрд на время прохождения процедуры банкротства (60–90 дней), которые впоследствии будут конвертированы в акции обновленной GM»⁶.

Произошедшее в июне 2009 г. банкротство GM – четвертое по масштабам в истории США и самое крупное среди промышленных компаний. Попытки реорганизации компании привели к отказу от производства Pontiac; а Hummer и Saturn проданы новому собственнику. Таким образом, в настоящее время в рамках концерна остаются лишь три марки (Chevrolet, Cadillac и Buick).

Больше всего из-за экономической рецессии пострадали страны Европейского Союза, а именно: Австрия (-33,8%), Финляндия (-24,4%), Бельгия (-13,2%), Франция (-14,8%), Испания (-12,0%) и Швеция (-15,6%). Среди стран Южной и Северной Америки стоит отметить государства, входящие в Североамериканскую зону свободной торговли (НАФТА): США (-19,3%), Канада (-19,4%)⁷. Однако показатели по Мексике увеличились. Прирост составил 4,6%. Далее отметим Азиатско-Тихоокеанский регион (Япония и Южная Корея). Японские и корейские автогиганты в период кризиса снижают объемы произ-

⁴OECD Economic Outlook, 2009.

⁵OECD Outlook, 2009.

⁶GM – банкрот. «Коммерсант». 05-06-2009.

⁷OICA.

водства и сокращают численность рабочего персонала. Так, по данным Toyota Motor Corp., на основных заводах компании в 2008 г. объем международных продаж составил 8,328 млн машин, что на 11,7% меньше по сравнению с 2007 г. Однако 2009 г. был самым черным за всю историю автоконцерна: объем продаж на мировом рынке снизился до 1,15 млн автомобилей.

Что же касается стран догоняющего развития, а именно БРИК, то ситуация более или менее стабильна. Так, индикаторы по Бразилии равны 8,2%, России – 7,8, Индии – 2,7 и Китаю – 5,2%. Остановимся более подробно на этих странах.

Бразилия. На долю Бразилии приходится 75% объемов производства автомобилей в Южной Америке. Согласно статистическим показателям рост в 2008 г. составил 2,7% по сравнению с 2007 г. Однако данная цифра меньше аналогичного показателя предшествующего года на 11,1% (13,8% – 2007 г.).

Индия. Автомобильный рынок в основном упал из-за недостатка финансирования. Почти 75% покупок автомобилей в этой стране осуществляются в кредит, и отсутствие должного привлечения средств стало главным фактором, отрицательно повлиявшим на продажи. Объемы продаж легковых автомобилей в ноябре 2008 г. сократились на 27% по сравнению с 2007 годом, а продажи коммерческого транспорта снизились на 33%⁸.

Китай. Данная страна в 2008 г. удивила экономистов достижениями в автомобильной промышленности. Согласно статистическим данным Ассоциации немецких автостроителей (VDMA) в прошлом году Китай получил пальму первенства по производству автомобилей (17,2% от мирового объема), опередив Германию (14,7%) и Соединенные Штаты Америки (14,6%).

По нашему мнению, выход Китая на вершину олимпа мирового автомобилестроения вызван затяжной рецессией в странах континентальной Европы. Вместе с тем нынешние успехи Поднебесной основываются почти на двадцатилетнем опыте работы с ведущими мировыми автомобильными концернами, передававшими своим коллегам передовой опыт и знания.

При этом к 2012 г. в Китае будет построен третий завод Ford Motor Co. По мнению специалистов, данная компания намерена вложить 490 млн дол. США. Такое решение было связано прежде всего с растущим спросом китайских потребителей на продукты и услуги международного класса.

Предпочтения европейцев в период кризиса оказались довольно консервативными. В условиях рецессии европейский потребитель сохранил предпочтения к отечественным моделям, исключение составил только Ford. На фоне общего сокращения спроса обращает на себя внимание сохранение объемов продаж и даже рост покупок на отдельные марки концерна Audi. Любопытно, что среди моделей, пользующихся особенной популярностью среди европейцев, остается старая модель Volkswagen Golf. Что же касается новых моделей, то наибольший спрос выпал на новую Audi A4 и Ford Fiesta⁹.

Максимальные потери понесли те страны, которые в наибольшей степени были подвержены циклическим колебаниям, вызванным мировым финансовым кризисом. Такие государства, как Италия, Великобритания, Исландия, Ирландия и Норвегия, пострадали в большей мере. Отметим, что регистрация автомашин в странах с развитой банковской системой (например, Германия, Люксембург и Швейцария) выросла. Это скорее всего связано с грамотной политикой кредитования населения и предоставления оптимальных условий для покупки автотранспортного средства в кредит.

⁸Там же.

⁹Орлов К. Кризис убивает продажи авто в Европе / К. Орлов // Autonews, 22.12.2008.

Что касается *России*, то финансово-экономический кризис здесь немножко запоздал и начался осенью 2008 г. Однако уже к декабрю 2008 г. общая численность персонала на предприятиях автомобилестроения сократилась на 8,6% (по сравнению с декабрем 2007 г.), а средняя зарплата упала на 12,1%¹⁰. В первом квартале 2009 г. кризис приобрел более острый характер: было произведено уже на 65,2% автотранспортных средств (грузовых и легковых автомобилей и автобусов) меньше, чем за аналогичный период 2008 г.

В 2008 г. производство автобусов снизилось в два раза¹¹. При этом если производство иностранных моделей увеличилось на 8,9%, то отечественных моделей сократилось на 51%. Особенно болезненно протекал кризис в производстве грузовых автомобилей и автобусов. В 2009 г. грузовых автомобилей было произведено на 64,5% меньше, чем в 2008 г., а автобусов – на 47%¹².

В условиях кризиса происходило заметное вытеснение отечественных марок иностранными. На фоне резкого падения сборки автомобилей отечественных моделей увеличилась сборка автобусов иностранных моделей. В результате, если в 2008 г. доля иностранных моделей в общем производстве легковых автомобилей составляла 40%, то в 2009 г. уже 47%. Следовательно, доля отечественных автомобилей на российском рынке неуклонно снижается.

3. Последствия кризиса

Экономический кризис привел к заметному изменению рейтинга автомобильных компаний. Одни компании заметно сдали свои позиции, другие вырвались вперед. На этом фоне заметно выделяется японская Toyota. Она – лидер рейтинга автомобильных компаний среди 500 самых успешных бизнес-структур мира, составленного по итогам 2008 г. влиятельным в деловых кругах журналом *Financial Times*. Даже среди всех фирм мира данный конгломерат обладает относительной устойчивостью. Список, ежегодно обновляемый экспертами ведущего журнала *Старого Света*, ориентируется преимущественно на рыночную стоимость компании. Toyota, несмотря на очень серьезные проблемы, вызванные глобальной рецессией, увеличила оборот по итогам 2008 г. на 8%, доведя его до 262 млн дол., и сохранила свое 22-е место в рейтинге¹³.

Заметно улучшили свое положение Volkswagen, переместившийся с 61-го на 30-е место в рейтинге компаний, и Honda, поднявшаяся со 147-го места на 86-е. Наоборот, ряд немецких компаний сдали свои позиции. Так, Daimler переместился с 73-го на 179-е место, BMW – с 329-го на 263-е. Однако наибольшие проблемы возникли с японским концерном Nissan. Вместо 227-го места он стал занимать 311-ю строчку в таблице о рангах.

Если у возглавляющей список автомобильных компаний Toyota чистый доход превысил 17 млн дол. США, то у занявшей второе место корпорации Volkswagen чистый доход достиг 6,2 млн дол. США, а у Honda почти 6 млн дол. США.

Разразившийся в Западной Европе и США кредитно-финансовый и экономический кризис отразился и на российском автомобильном рынке. Уже в ноябре-декабре 2008 г. наблюдалось снижение объемов месячных продаж новых иномарок. Хотя в целом в 2008 г. объем продаж вырос на 26,5% по сравнению с 2007 г. Общий объем рынка легковых автомобилей увеличился на 19,2%. Учитывая, что в Западной Европе и США произошло сильное сокращение автомобильного рынка статистические данные России выглядели довольно оптими-

¹⁰<http://www.asm-holding.ru/news/108/>

¹¹АСМ-Холдинг.

¹²АСМ-Холдинг.

¹³АСМ-Холдинг.

стично. Хотя в последние месяцы уходящего года наметилась понижающая тенденция, которую не удалось преодолеть в 2009 г.

Последствиями кризиса стал передел рынка как в географическом аспекте (за счет снижения роли США и Германии и повышения роли Китая), так и за счет развития дилерской сети в Италии и в странах догоняющего развития.

Итогом сделки по приобретению итальянским Fiat SpA 20% американского автоконцерна Chrysler Group LLC, по мнению представителя Chrysler Мишель Кэллендэ, может стать создание второй по величине в России дилерской сети, продающей автомобили Fiat и Chrysler. Fiat получил долю в американском автоконцерне бесплатно, но взамен предоставит Chrysler доступ к технологиям, производственным мощностям, а также пустит в свою дилерскую сеть в России и Латинской Америке. Дилерская сеть и география продаж Chrysler за счет Fiat может стать одной из крупнейших в России¹⁴. Большой дилерской сетью в России обладает лишь General Motors. За ней следуют Mitsubishi и Ford. В результате этой сделки, дилерская сеть Chrysler-Fiat может стать второй на территории нашей страны.

Благодаря кризису произошло понижение роли более дорогих марок и повышение значимости среднего и/или низкого ценового сегмента.

Кризисные явления 2008–2009 гг. привели к необходимости выработки более действенной антикризисной политики Правительства РФ. В числе первоочередных мер обычно называют:

1. Введение запрета на субсидирование процентных ставок по банковским кредитам на закупку техники зарубежного производства, в первую очередь, на закупку автобусов и сельскохозяйственных машин;

2. Увеличение государственного финансирования НИОКР за счет проведения открытых конкурсов на реализацию новых проектов по автотранспортной технике и сельскохозяйственным машинам.

3. Поддержку комплектующих заводов, предоставление скидок (до 10–15% на их продукцию).

4. Разработку программы импортозамещения продукции машиностроения, в том числе автомобилестроения, за счет девальвации российского рубля по отношению к бивалютной корзине.

5. Обеспечение стимулирования заводов, которые создают конкурентные комплектующие с применением российских материалов.

6. Строительство заводов сборочного производства с японскими автогигантами.

7. Ограничение лизинговых закупок импортной сельскохозяйственной техники.

8. Разработку мер по отношению к ОАО «АВТОВАЗ».

9. Проведение политики ускоренной амортизации основных средств в автомобильной промышленности¹⁵.

4. Прогноз на будущее

а. Ближайшее будущее

Естественно, возникает вопрос: «Сохранятся ли факторы роста авторынка в краткосрочной и долгосрочной перспективе?».

Дело в том, что в условиях экономического подъема многие автомобильные заводы в Европе строились с расчетом на увеличение спроса на их продукцию. Поэтому уже до кризиса возникли избыточные мощности в автомобильной промышленности. Кризис привел к существенному сокращению текущего

¹⁴Хрипунов К., Столяров Г. Вдгонку за GM, Газета.ру, 11 | 06 | 2009.

¹⁵Подробнее см.: Автопром и авторынок в России: итоги 2008 года.

спроса и сделал довольно мрачными перспективы заполнения существующих мощностей. Поскольку он оказался довольно глубоким, то возникла угроза закрытия ряда предприятий, особенно в тех странах, где стоимость рабочей силы довольно высока. К их числу относится Италия, Англия, Испания и Франция.

Список автомобильных заводов в Европе, которые, по мнению специалистов, могут закрыться в 2009–2011 гг. довольно обширен. В их числе обычно называют:

1. Fiat: Мирафиори, Италия.
2. Fiat: Помильяно д'Арко, Италия.
3. Fiat: Термини Имерезе, Италия.
4. Ford: Саутгемптон, Англия.
5. GM Europe: Антверпен, Бельгия.
6. GM Europe: Элсмер-Порт, Англия.
7. GM Europe: Бохум, Германия.
8. GM Europe: Сарагоса, Испания.
9. GM/Renault: Лутон, Англия.
10. LDV: Бирмингем, Англия.
11. Mitsubishi: Борн, Голландия.
12. PSA: Мангальде, Португалия.
13. PSA: Мадрид, Испания.
14. Renault: Вальядолид, Испания.
15. Renault: Флан, Франция.
16. Renault: Сандовиль, Франция¹⁶.

Иная ситуация сложилась в России. Однако существуют свои трудности. Наиболее сильное влияние на развитие российского автомобильного рынка, на наш взгляд, окажут: развитие сборочных производств иномарок; снижение конкурентоспособности отечественных марок; сдвиг предпочтений и рост доходов населения.

Поэтому значимое влияние в краткосрочном периоде будут иметь:

- развитие дилерской сети до насыщения;
- финансовый сервис;
- маркетинговая активность импортеров и дилеров;
- высокие цены на недвижимость.

Затем произойдет ослабление этого эффекта.

Важнейшим фактором роста в 2010–2011 гг. станет развитие сборочных производств в России. К существующим компаниям (Chevrolet, Hyundai, Ford, Renault, Kia, Chery, SsangYong, Fiat, VW-Skoda, Toyota, Nissan. В малых объемах: BMW, Cadillac, Hummer, Geely, Lifan) добавится Chevrolet-Opel. Произойдет увеличение мощностей Renault, Ford, Toyota. К тому же в 2011 г. в России начнут производить автомашины Hyundai, Suzuki, Peugeot-Citroen, Mitsubishi.

в. Долгосрочный прогноз

Если сохранятся существовавшие до кризиса тенденции, то объем продаж легковых автомобилей в России в 2012 г. составит почти 3,5 млн. Из них 4/5 будут составлять иностранные модели и только 1/5 – модели отечественного производства. К тому же более 2/3 из импортных моделей будут составлять новые импортные марки (рис. 1).

Наш прогноз заметно отличается от прогноза АСМ-Холдинга, который оценивает возможности российского производства (и иностранных и отечественных марок) гораздо более оптимистично, чем мы. Авторы этого прогноза полагают, что доля автомобильной промышленности в отечественном машиностроении вырастет в 1,5–2 раза (с 23% в 2007 г. до 36–40% в 2020 г.). Доля автомобильной

¹⁶Источник: <http://www.autonews.ru>

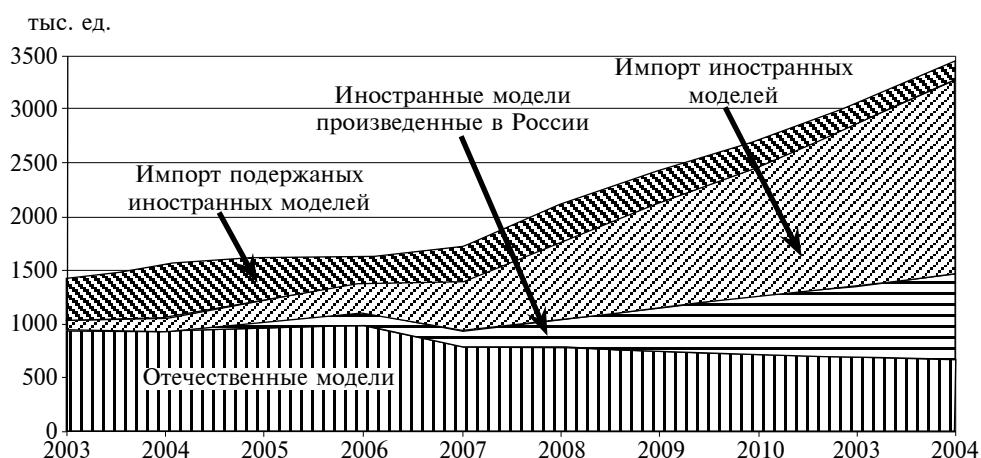


Рис. 1. Прогноз продаж легковых автомобилей в России, тыс. ед.

промышленности в ВВП увеличится в 2,5 раза (с 2% в 2007 г. до 4,7–5,0% в 2010 г.), а внутренний оборот автомобильного рынка за тот же период возрастет почти в 3 раза (с 53,0 млрд дол. до 150,0 млрд дол.).

Что же касается регионального развития автомобильной промышленности, то главным центром производства останется Поволжский кластер, включающий Нижегородскую, Самарскую, Ульяновскую области, Удмурдскую республику и республику Татарстан. На него будет приходиться 2/3 отечественного производства автомобилей.

С большим отрывом от Поволжского кластера будет происходить развитие Центрального и Северо-Западного кластера, которые в сумме будут производить 1/3 от того, что будет производиться в Поволжье. Что же касается Сибири и Дальнего Востока, то они вместе взятые будут производить примерно столько же, сколько и Центральный кластер¹⁷.

Подведем некоторые итоги. Финансовый кризис довольно сильно затронул автомобильную промышленность, поскольку автомобиль является товаром немассового спроса, занимая второе место после покупки жилья. Естественно, что в условиях падения денежных доходов населения и повышения уровня безработицы спрос на автомобили сократился. Поскольку значительная часть автомобилей покупается в кредит, то кризис в финансовой системе в ведущих странах мира не мог не отразиться на спросе на автомобили.

Финансовый кризис отчасти продлил наметившиеся до кризиса тенденции, отчасти усилил их. В ходе современного финансового кризиса произошло резкое изменение глобальной структуры автомобильной промышленности. Произошел заметный рост автомобильных рынков стран БРИК и ослабление традиционных центров автомобильного производства (США и Германии в первую очередь).

Если наметившиеся тенденции сохранятся, то Китай уже в обозримом будущем будет производить автомобили для всего мира. Во всяком случае, финансовый кризис приблизил это будущее. В настоящее время несомненно одно, что все современные финансовые гиганты становятся все более зависимыми от китайского рынка автомобилей.

Российский рынок автомобилей позже, чем американский и европейский, испытал на себе влияние мировой рецессии. К тому же сокращение спроса на

¹⁷АСМ-Холдинг.

автомобили произошло в России крайне неравномерно. Оно в большей мере затронуло отечественные модели, чем иномарки. В ходе кризиса доля автомобилей иностранной сборки заметно возросла на российском рынке, потеснив отечественных производителей. Если наметившиеся в ходе кризиса тенденции сохранятся, то уже в обозримом будущем 4/5 продаж легковых автомобилей в нашей стране будут составлять иностранные модели.

Таким образом, анализ показывает, что автомобильная промышленность выйдет из рецессии далеко не той, какой она была накануне кризиса.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЦИКЛІВ І КРИЗ РІЗНОЇ ЕТИМОЛОГІЇ У ДИНАМІЦІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті виявлено, проаналізовано і узагальнено взаємозв'язки та взаємовплив циклів і криз різної етимології, що об'єктивно притаманні будь-якій соціально-економічній системі.

В статье выявлены, проанализированы и обобщены взаимосвязи и взаимовлияние циклов и кризисов различной этимологии, которые объективно присущи любой социально-экономической системе.

The article defines, analyses and generalizes interrelated and interdependent nature of cycles and crises of different etymology proper to any social and economic system.

економічні цикли, динаміка розвитку соціально-економічних систем, великі кондратьєвські цикли

Феномен глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. та неможливість її пояснення за допомогою напрацьованого століттями теоретико-методологічного інструментарію економічної науки зумовили продукування нових нестандартних підходів до дослідження етимології кризових явищ ХХІ ст.

Пояснення сучасної кризи здійснюється з позиції різних напрямів і шкіл економічної теорії, зокрема неокласицизму, неокейнсіанства, інституціоналізму, економічної синергетики, поведінкової теорії [1–11] та ін. Водночас складність ідентифікації та дослідження сучасних економічних процесів зумовлена накладанням та переплетінням криз і циклів різної тривалості, природи походження.

Метою статті є виявлення, аналіз і узагальнення взаємозв'язків та взаємовпливу циклів і криз різної етимології, що об'єктивно притаманні будь-якій соціально-економічній системі.

У динаміці розвитку соціально-економічних систем цикли і кризи циклів різної тривалості взаємодіють і взаємовпливають (рис. 1).

Взаємозв'язок між циклами різної тривалості та кризовими явищами виявляється в їх ієрархічній конструкції. За тривалістю циклів у соціально-економічних системах виділено [12]: 1) кризи малих циклів – періодичністю 2–4 роки, спричинені процесами, що відбуваються у сфері грошових відносин; 2) кризи середніх циклів – пов'язані з циклічністю виробництва, обміну, розподілу і споживання, оновленням основних засобів виробництва; 3) кризи великих циклів – періодичністю 40–60 років, зумовлені змінами покоління технологій, науково-технічних напрямів, превалюючих технологічних укладів; 4) кризи вікових циклів – періодичністю 100–350 років, відображають вікові тенденції, характеризуються змінами стадій розвитку продуктивних сил, економічних відносин; 5) кризи цивілізаційних циклів, які характеризують зміну епох (цивілізаційні кризи).

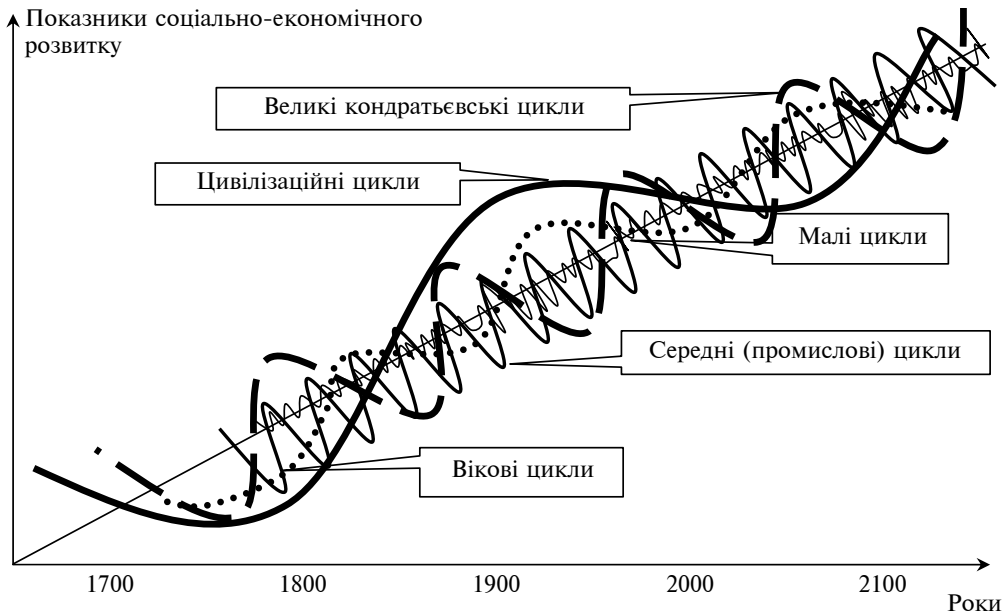
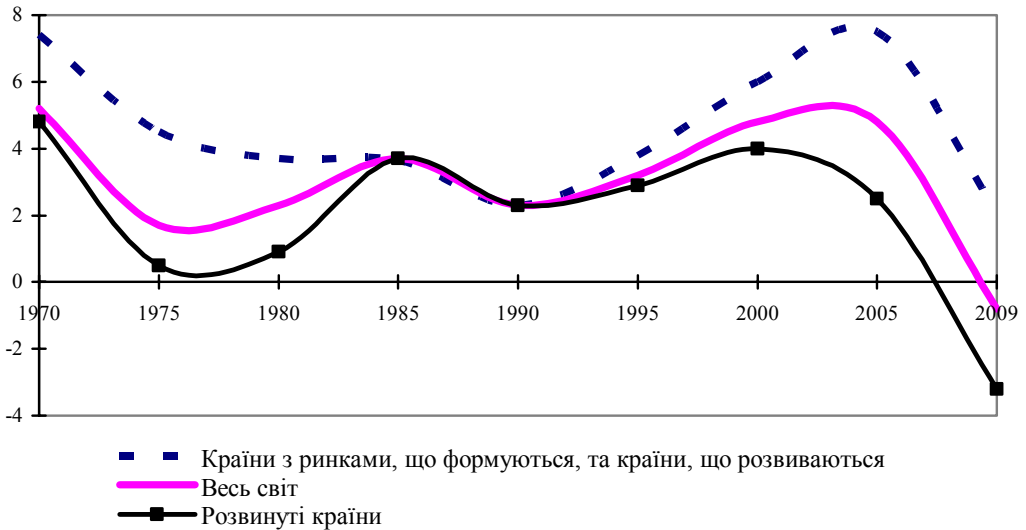


Рис. 1. Взаємозв'язок криз і циклів різної тривалості

Взаємодія і взаємовплив криз і циклів різної тривалості і природи походження протягом другої половини XX–першої половини XXI ст. здійснюються все більш синхронізовано, що характеризує глобальний характер кризових процесів та циклічності соціально-економічного розвитку (рис. 2).



Складено за:

1. UNCTAD Handbook of Statistics // <http://unctad.org>

2. Перспективи розвитку мирової економіки: бюлетень основних прогнозів. – 2010, янв. 26 // <http://imf.org>

Рис. 2. Темпи світового ВВП (% до попереднього року, дол. США)

Починаючи з 1970-х років і до 2007 р., включно, відбувалось активне економічне зростання, а наприкінці 2007 р. – синхронний спад одночасно у більшості країн світу, про що свідчить надзвичайно низька дисперсія темпів ВВП (відносно світового тренда) між країнами. Водночас у країнах з ринками, що формуються, та країнах, що розвиваються, довгострокова тенденція до поліпшення динамічних характеристик економічного циклу після 1970-х років була досить нерівномірною, що зумовлено різними внутрішньодержавними факторами. Так, у країнах з розвинутою економікою тривалість економічних підйомів є значно вищою, а амплітуда коливань обсягів виробництва незначною порівняно з транзитивними країнами і країнами, що розвиваються. Зазначене вище зумовлене більш стабільною грошово-кредитною та бюджетно-податковою політикою розвинутих країн, що є відображенням більш високої якості їх інститутів. Згладжування економічних циклів останніми роками (1996–2006 рр.) відбувалось за рахунок зменшення коливань обсягів виробництва Китаю та США, хоча у перспективі вплив економічних результатів країн з ринками, що формуються, та країн, що розвиваються, на стабільність світової економіки зростатиме (у тому числі за рахунок зростання частки цих країн у світовому ВВП).

Взаємозв'язок та взаємодія циклів і криз у їх ієрархічній послідовності такі:

1. Перший (вищий) рівень взаємозв'язку – *цивілізаційні цикли* → *вікові цикли*.

В історичному розвитку суспільство пройшло два цивілізаційні цикли, які відповідають доіндустріальній (аграрній) та індустріальній цивілізаціям, і ввійшло у другу кризову фазу – фазу переходу до постіндустріальної цивілізації.

У межах цивілізаційних циклів функціонують вікові цикли, які відображають періодичні коливання в соціумі, історичному, економічному розвитку, демографії. Існують різні погляди на вікові цикли, природу їх походження, періодичність і навіть термінологічне визначення. Так, російські вчені обґрунтовують наявність трьох послідовних еволюційних циклів міжнародної економічної і політичної системи [13]. Р. Камерон виділяє чотири вікові цикли, які отримали назву «логістичні» (табл. 1).

Таблиця 1

Періодизація європейських вікових циклів

Цикл	Початок піднесення, роки	Точка кризи, рік	Закінчення спаду, роки
Перший	1250	1350	1507–1510
Другий	1507–1510	1650	1733–1743
Третій	1733–1743	1817	1896
Четвертий	1896	1974	...

На противагу вищенаведеним поглядам, Ф. Бродель обґрунтовує наявність не вікових циклів, а вікової тенденції. Ця тенденція є процесом кумулятивним і, на його думку, «поволі підвищує масу цін та економічної активності до певного моменту або ж так само наполегливо діє в протилежному напрямі, розпочавши їх загальне зниження – непомітне, повільне, але довготермінове» [14, с. 63].

Кризи цивілізаційних і вікових циклів є найглибшими і найбільш тривалими, оскільки пов'язані з радикальною трансформацією в усіх сферах суспільного життя, їх протяжність може сягати десятиліття. Разом з цим однією з тенденцій протікання вікових циклів є скорочення їх тривалості в міру розвитку суспільно-економічних відносин.

2. Другий рівень взаємозв'язку – *вікові цикли* → *великі кондратьєвські цикли*.

В індустріальному суспільстві у більшості випадків пік вікового і кондратьєвського циклів та кризові фази збігаються в часі. Зазначене пояснюється тим, що вікові цикли включають два кондратьєвських (останнє накладення кризи вікового і кондратьєвського циклів було у 1973–1975 рр.). За моделлю ци-

клічної динаміки кондратьєвської хвилі є частиною повного еволюційного циклу міжнародної економічної і політичної системи [13, с. 298–409]. У цій моделі довгострокові цикли об'єднані по два і включають чотири фази, які збігаються з хвилями кондратьєвського циклу (низхідна хвиля – фаза структурної кризи; висхідна хвиля – фаза технологічного перевороту; низхідна хвиля – фаза великих потрясінь; висхідна хвиля – фаза революції міжнародного ринку), причому кожен наступний цикл коротше попереднього на 24 роки за рахунок зменшення періоду низхідних і кризових фаз (табл. 2).

Таблиця 2

Датування циклів еволюції міжнародної економічної та політичної системи

Фаза еволюційного циклу міжнародної економічної та політичної системи	Датування циклу, роки		
	1753–1873	1873–1969	1969–2041
1. Структурна криза	1753–1789	1873–1897	1969–1981
2. Технологічний переворот	1789–1813	1897–1921	1981–2005
3. Великі потрясіння	1813–1849	1921–1945	2005–2017
4. Революція міжнародного ринку	1849–1873	1945–1969	2017–2041

Обґрунтування взаємозв'язку вікової тенденції та кондратьєвських циклів знаходимо також у Ф. Броделя: «якщо скласти вікову тенденцію і цикл Кондратьєва, то матимемо музику довготермінової кон'юнктури, яка звучить на два голоси» [14, с. 66].

Як видно з табл. 3, протягом дослідження циклічного розвитку економіки (починаючи з кінця 1880-х років) спостерігається поступове скорочення низхідних хвиль кондратьєвського циклу.

Таблиця 3

Періодизація великих циклів (довгих хвиль) за кондратьєвським підходом*

Цикл	Висхідна хвиля, роки	Низхідна хвиля, роки
Перший	з 1785–1790-х до 1810–1817	з 1810–1817 по 1844–1851
Другий	з 1844–1851 до 1870–1875	з 1870–1875 до 1890–1896
Третій	з 1890–1896 до 1914–1920	з 1914–1920 до 1929–1935
Четвертий	з 1929–1935 до 1941–1945	з 1941–1945 до 1973–1975
П'ятий**	з 1973–1975 до середини 90-х	з середини 90-х до 2008–2010
Шостий	з 2008–2010 до 2050-х	з 2050-х до ?

*М.Д. Кондратьєвим на початку 1920-х років розраховано дві довгі і висхідну фазу третьої хвилі, закінчення третього циклу мало припасти на 1930-ті роки. Як відомо, прогностичні розрахунки справдились – 1929–1933 рр. стали періодом Великої депресії.

**Слід зазначити, що у сучасній науковій думці не існує єдиного підходу до часового розмежування п'ятого та шостого великих економічних циклів. У табл. 2 перехід до висхідної хвилі п'ятого циклу датується 1981 р., шостого – 2017 р. [15]. На думку Ю. Яковця, висхідна хвиля п'ятого циклу почалась у 1975–1981 рр., перехід до низхідної хвилі п'ятого циклу – у 2001–2002 рр., а висхідна хвиля шостого циклу розпочнеться з 2030 рр. [15]. А. Акаєв визначає фазу депресії, яка триватиме з 2010 по 2020 рр. [1]. Інші російські вчені вважають, що більш глибока криза розпочнеться в 2012–2015 рр., коли світова економіка досягне нижньої точки низхідної хвилі п'ятого кондратьєвського циклу [3]. На думку вітчизняних вчених кризова фаза останнього великого циклу припадає на 2008–2009 рр. [2]. Існують й інші підходи до періодизації великих кондратьєвських циклів. Ці підходи ґрунтуються на емпіричних дослідженнях, оскільки кожен показник циклу має свою природу і кожен з авторів досліджує динаміку окремих факторів, які вважає першопричиною виникнення циклів. Крім того, проходження кондратьєвських хвиль країнами, що розвиваються, із запізненням (що зумовлено їх технологічною відсталістю) визначає датування початку і закінчення циклічних фаз у певних інтервалах. Так, на думку фахівців інституту економіки та прогнозування НАН України, великий цикл для економіки України, початок якого припадає на 2000-ні роки, триватиме 40–45 років, включаючи в себе висхідну (тривалість приблизно 20 років) та низхідну (25 років) хвилі та декілька середньострокових циклів [16, с. 52–54].

Існує гіпотеза, відповідно до якої кондратьєвські цикли хронологічно стискаються внаслідок прискорення науково-технічного прогресу, що викликано скороченням життєвого циклу нововведень з 90-х років ХХ ст. за часів першої промислової революції до 25 років [17]. Дифузія нововведень вибірково формує кластер інновацій у фазі підйому кондратьєвського циклу і, таким чином, синхронізується з підвищуючою хвилею кондратьєвського циклу. Про стискання кондратьєвських циклів у часі наголошував також російський вчений Ю. Яковець [18]. Зокрема, перший кондратьєвський цикл тривав приблизно 60 років, другий – ≈ 55 років, третій, четвертий – ≈ 42 років, п'ятий – ≈ 35 років. Кризи 1930-х – 2000-х років підтвердили як прогностичну сталість кондратьєвських циклів, так і наявність від'ємної кореляції між тривалістю економічних циклів і темпами науково-технічного прогресу.

Великі кондратьєвські цикли взаємопов'язані не тільки з глобальною постіндустріальною трансформацією, а й зі *структурними кризами*. Взаємозалежність кондратьєвських циклів і структурних криз обґрунтована в працях А. Гальчинського, С. Глазьева, Модельські, Томпсона та ін. Одним з ключових елементів у розгортанні чергової хвилі великого кондратьєвського циклу є структурна криза як наслідок періодичного загострення конфлікту між відмираючою виробничою структурою та об'єктивною необхідністю технологічного оновлення, яке неможливе за старої організаційної системи.

У кондратьєвському циклі нижча поворотна точка (дно кризи) – це стан апогею структурної кризи. Структурні кризи 1825, 1873–1882, 1929–1932, 1973–1975, 2008–2009 рр. є, відповідно завершенням низхідної фази попереднього та початком висхідної фази наступного кондратьєвського циклу. У цьому зв'язку актуальними є дослідження впливу змін технологій і структури виробництва на економічний розвиток. У теорії довгострокового техніко-економічного розвитку (засновник С.Ю. Глазьев), технічний розвиток розглядається як процес послідовного заміщення технологічних укладів, життєвий цикл кожного з яких охоплює приблизно століття, новий технологічний уклад спирається на виробничий потенціал, створений попереднім етапом техніко-економічного розвитку. На думку С.Ю. Глазьева, п'ятий технологічний уклад досяг граничної величини свого зростання. Зростання і падіння цін на енергоносії, утворення і крах фінансових бульбашок є ознаками завершальної фази життєвого циклу домінуючого технологічного укладу та початку структурної перебудови на основі наступного – шостого технологічного укладу, становлення та зростання якого визначатимуть глобальний розвиток у найближчі два-три десятиліття [7, с. 27]. Ключовим фактором формування нового технологічного укладу стануть нанотехнології, клітинні технології, методи генної інженерії з використанням електронних растрових і атомно-силових мікроскопів тощо.

3. Третій рівень взаємозв'язку – *великі кондратьєвські цикли* → *середні цикли*. Механізм взаємодії великих і середніх циклів вперше дослідив М.Д. Кондратьєв. Зокрема ним доведено, що середні цикли у низхідній хвилі циклу характеризуються глибиною протікання і тривалістю депресій, нетривалістю підйомів, а у висхідній хвилі – навпаки [19]. Надалі Й. Шумпетер подав взаємозв'язок циклів у вигляді трициклічної схеми: малий цикл Кітчана (тривалістю 3–4 роки) → середній цикл Жюглара (7–11 років) → великий кондратьєвський цикл (48–60 років) [20]. Досить спрощена схема взаємодії циклів і криз, прийнята Й. Шумпетером без доведень, передбачала, що кожен кондратьєвський цикл включає в себе ціле число циклів Жюглара, а кожний цикл Жюглара включає в себе ціле число циклів Кітчана.

У подальших дослідженнях акценти було зміщено на обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків між циклами різної тривалості та їх емпіричну перевірку. Зокрема доведено, якщо циклічні кризи різної періодичності збігаються, негативні руйнівні тенденції поглиблюються. Наприклад, кризова фаза

середнього циклу триває один-два роки, при цьому темпи зростання ВВП уповільнюються на 5–10%. У разі якщо кризи середнього і великого циклів збігаються, фаза кризи подовжується до трьох-чотирьох років, уповільнення темпів зростання ВВП сягає 15% [15]. Таким чином, у період зміни технологій у кондратьєвських циклах відбувається синхронізація коливань у системах різного ієрархічного рівня шляхом резонансного взаємовпливу.

4. Четвертий рівень взаємозв'язку – *середні цикли* → *малі цикли*.

Дослідження взаємозв'язку середніх та малих циклів і криз здійснюється у площині взаємозв'язку економічних процесів реального й фінансового секторів економіки. Усі фінансові кризи останніх двох десятиліть розвивалися за схожою схемою: 1) вихідною причиною кризи (хоча і не першопричиною) є необгрунтоване кредитування економічних суб'єктів, пов'язане з надмірно оптимістичними оцінками у поєднанні з низькими банківськими відсотками; 2) поштовхом до розгортання кризи слугує конкретна подія, часто спровокована потужним гравцем на фінансовому ринку; 3) криза поширюється на реальний сектор економіки та поглиблюється; 4) державні та недержавні інституції розробляють і впроваджують заходи протидії ескалації кризових явищ та активізації фінансової й економічної діяльності.

Кризи також можуть розвиватись у різних секторах соціально-економічної системи одночасно. У цьому випадку вони утворюють негативний синергетичний ефект, але одночасно з виходом із кризового стану призводять до комплексного оновлення елементів взаємопов'язаних систем.

Взаємозв'язок циклів і криз різної тривалості та природи походження передбачає *субординацію економічних і соціальних циклів*, визначення їх прямої і зворотної залежності. У монографічному дослідженні А. Гальчинського констатується, що економіка, будучи структурним підрозділом суспільної системи підпорядковується її специфіці та закономірностям, між циклічністю економіки і циклічністю соціальних процесів існує органічна єдність і взаємозумовленість [2, с. 92–106]. Зокрема базовими циклічними лініями взаємозалежності економічних і соціальних циклів є: 1) взаємозалежність циклічності параметрів виробництва ВВП на одну особу (основний показник економічної динаміки) і циклічності динаміки реальних доходів населення; 2) циклічність технологічних нововведень і їх вплив на загальну динаміку зайнятості; 3) структурна перебудова в ході економічного циклу економіки, виділення її провідних галузей і відповідне переформування професійної структури робочої сили, визначення провідних професій, перебудова освітніх інституцій; 4) вплив економічного циклу на формування соціально-ціннісних мотивацій, що визначають співвідношення споживання та заощаджень, структуру безпосередньо споживання матеріальних і духовних благ та ін.

Таким чином, цикли і кризи циклів різної тривалості й природи походження у своїй взаємодії справляють синергетичний ефект на динаміку розвитку соціально-економічних систем.

Сучасна криза ідентифікується, по-перше, як системна, оскільки кризові явища охопили не тільки реальний та фінансовий сектори, а й сфери соціально-політичних, національних відносин, науку й освіту, природне середовище, культуру тощо. Ця криза є тривалою і включає в себе один віковий, два великих і низку середніх і малих циклів. По-друге, сучасна криза є глобальною, оскільки кризові явища переміщуються і поширюються на всі країни, включені в міжнародні економічні відносини, відбувається синхронізація економічних циклів національних господарств. По-третє, кризові явища взаємопов'язані із суспільною трансформацією, оскільки процеси постіндустріалізації призводять до докорінних змін і перебудови всіх сфер суспільно-економічного життя.

Теоретико-методологічні пошуки щодо розуміння етимології сучасних кризових явищ у площині вищенаведеної ієрархічної конструкції дають змогу зрозуміти сутність сучасних суспільних процесів у їх цілісності та взаємозв'язку.

Список використаної літератури

1. Акаев А.А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом / А.А. Акаев; ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаев // Системный мониторинг и региональное развитие. – М.: УРСС, 2009. – С. 141–162.
2. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна. – 2009. – 392 с.
3. Гринин Л.Е. Глобальный кризис в ретроспективе: краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена / Л.Е. Гринин, А.В. Коротаев. – М.: УРСС, 2010. – 336 с.
4. Shiller J. Robert. How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It / Shiller J. Robert. – Princeton University Press, 2008. – 192 p.
5. Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 28–39.
6. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 119–132.
7. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–38.
8. Евстигнеева Л.П. Стратегия выхода России из кризиса / Л.П. Евстигнеева, Р.Н. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 47–58.
9. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення: науково-аналітична доповідь / за ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. та прогноз., ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, 2009. – 106 с.
10. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Я.А. Жаліло, О.С. Бабанін, Я.В. Белінська та ін. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2009. – 142 с.
11. Сапір Ж. Наскільки тяжко, наскільки довго? (спроба прогнозування глибини і тривалості кризи) / Ж. Сапір // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 73–93.
12. Олешко А.А. Класифікація криз у соціально-економічних системах / А.А. Олешко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 23. – С. 18–21.
13. Пантин В.И. Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI века / В.И. Пантин, В.В. Лапкин. – Дубна: Феникс +, 2006. – 448 с.
14. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація. Економіка і капіталізм XV–XVIII ст. / Ф. Бродель. – К.: Основи, 1998. – Т. 3. – 628 с.
15. Яковец Ю. Экономические кризисы: неизбежная реальность. «Экономические стратегии». – 2004. – № 1. – С. 32–37.
16. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 томах. – Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
17. Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective / M. Hirooka. – Cheltenham, UK – Northampton, 2006.
18. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М.: Наука, 1999. – 448 с.
19. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1993. – 542 с.
20. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. В.С. Автономова / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.137.2

В.А. ПАВЛОВА,
*доктор економічних наук, професор,
проректор Дніпропетровського університету
економіки та права*

В.Г. М'ЯЧИН,
*кандидат технічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
економіки та права*

Р.В. ГУБАРЄВ,
*аспірант Дніпропетровського університету
економіки та права*

ПРО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ КОРИСНІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ЗА МІКРОЕКОНОМІЧНОЮ ТЕОРІЄЮ

Досліджено мікроекономічний характер взаємозв'язку між конкурентоспроможністю промислової продукції та її корисністю як фактора впливу на поведінку споживачів, запропоновано можливі моделі кількісного вираження цього взаємозв'язку.

Исследован микроэкономический характер взаимосвязи между конкурентоспособностью промышленной продукции и ее полезностью как фактора влияния на поведение потребителей, предложены возможные модели количественного выражения данной взаимосвязи.

The research of microeconomic character of the interrelation between the product competitiveness and its utility as a factor of influence on consumers' behavior has been carried out, the possible models of quantitative expression of such interrelation have been suggested.

корисність продукції, конкурентоспроможність, мікроекономічна теорія, гранична корисність, сукупна корисність, потік корисності

Ефективність діяльності промислових підприємств пов'язана із забезпеченням ринку продукцією високої якості в необхідному асортименті, зменшенням витрат на стадіях виробництва, транспортування, зберігання і реалізації, контролем якості, участю в розробці нормативно-технічної документації, тобто з процесом управління просуванням виробленої продукції. Прискорення означеного процесу впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства як економічної його характеристики. З іншого боку, прискорення просування продукції залежить від поведінки її споживачів, яка, в свою чергу, визначається рівнем корисності споживаної продукції.

Питанням розвитку теорії корисності і конкурентоспроможності присвячено роботи С.Л. Брю, Р. Дорнбуша, К.Р. Макконнеллі, А. Маршалла, Р.С. Піндайка, Д.Л. Рубінфельда, А. Сміта, С. Фішера, Р. Шмалензі та ін.

Не дивлячись на висвітлення досліджуваних проблем, залишаються недостатньо вивченими питання про вплив рівня корисності продукції на задоволення потреб споживачів та взаємозв'язка між цією категорією та конкурентоспроможністю підприємства.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку між корисністю та конкурентоспроможністю продукції з точки зору мікроекономічної теорії.

Одна з теорій, що пояснює поведінку покупців (споживачів), була розроблена класичною економічною школою одночасно з визначенням теорії поведінки на рівні фірм (мікроекономіки). На думку А. Сміта, людина мислить раціонально, з економічним зиском для себе і діє у власних інтересах. Пізніше це припущення було уточнене неокласичними економістами (зокрема, А. Маршаллом) і набуло форми так званої теорії граничної корисності [1, с. 132].

За цією теорією поведінка споживачів залежить від задоволення їхніх потреб та користі, яку здатна принести та чи інша продукція. У цьому розумінні корисність є здатністю задовольняти потреби покупців (споживачів). То ж поняття корисності, хоч з точки зору мікроекономіки і не наповнене конкретним змістом, все ж таки є суттєвим для економічної теорії та практики.

У сучасній мікроекономіці розрізняють загальну та граничну корисність [2, с. 89]. Загальна корисність характеризує задоволення, що його отримує покупець від споживання певної продукції або послуг. Граничною вважають корисність, одержану від придбання чергової одиниці тієї чи іншої продукції або послуги, тобто мова йде про збільшення загальної корисності з кожною новою партією продукції. У межах певного проміжку часу, коли потреби покупців залишаються незмінними, є можливість придбати необхідну кількість товарів, але при цьому психологічне задоволення від споживання продукції має тенденцію до зниження, пропорційну збільшенню її кількості. Це є проявом закону зниження граничної корисності.

Цей закон є логічним продовженням першого закону Гессена [3, с. 156]. Його сутність полягає в тому, щоб показати, яким чином раціональний споживач, використовуючи тенденцію убування граничної корисності, максимізує сукупну корисність, яку одержує в результаті споживання благ, придбаних ним на фіксований дохід і за заданими ринковими цінами.

Якщо проблему максимізації сукупної корисності не пов'язувати з обмеженістю доходу індивідуума, то можна сказати, що в цьому випадку споживач одержує максимально можливий рівень сукупної корисності (TU) у тому випадку, якщо кожним споживаним благом він забезпечує собі максимум загальної корисності, що знаходиться на вершині кривої TU (точка C на рис. 1).

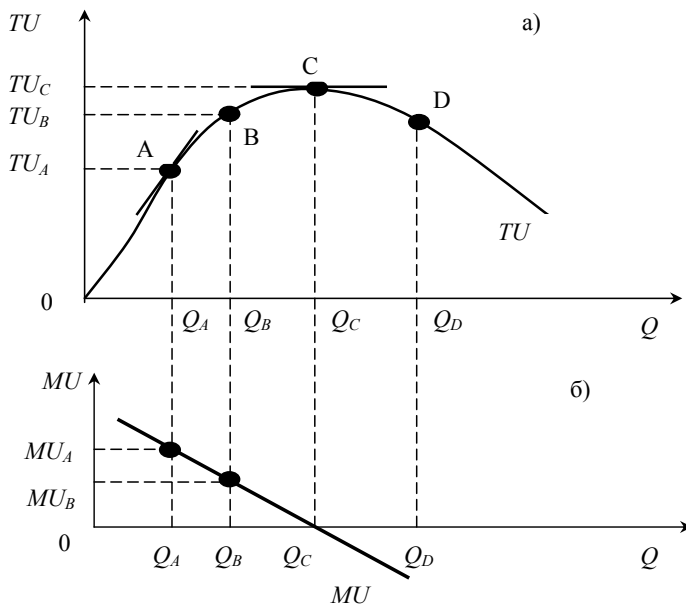


Рис. 1. Загальна (TU) та гранична (MU) корисність споживаного блага

Проте така ситуація складається лише за значної платоспроможності покупця, при цьому кожне споживане благо повинно мати однакову (нульову) граничну корисність. Аналогічне положення склалося б з показниками граничної корисності, розрахованими на одну грошову одиницю ціни кожного блага, тобто

$$\frac{MU_i}{P_i} \approx 0, \text{ оскільки } MU_i \approx 0. \quad (1)$$

Однак у реальних умовах через коливання платоспроможності покупець не досягає максимальних значень TU з кожного блага. Максимізувавши сукупну корисність у межах своєї платоспроможності, він змушений віддавати перевагу тому блага, яке в перерахунку на одну грошову одиницю його ціни приносить найбільшу граничну корисність. Цей процес завершиться лише тоді, коли покупець перейде до нижньої межі платоспроможності, що забезпечить однакові граничні корисності на одну грошову одиницю ціни з усіх споживаних ним благ [4, с. 89].

Поняття граничної корисності широко застосовується при обґрунтуванні вибору продукції. При цьому функція корисності максимізується за умови:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}, \quad (2)$$

де MU_n – гранична корисність n -ої продукції;
 P_n – її ціна.

У класичній теорії граничної корисності для оцінки корисності певного набору продукції (благ) використовується функція корисності U , яка залежить від кількості придбаної продукції. Приріст корисності ΔU оцінюється конкретним покупцем у процесі використання продукції як споживчої вартості, а абсолютний рівень корисності U можна інтерпретувати як досягнутий споживачем рівень життя та добробуту.

Аналіз останніх публікацій за тематикою нашого дослідження звертає увагу на роботу групи авторів [5], де окрім детального розгляду діагностики конкурентоспроможності продукції підприємства, розкриваються питання зв'язку конкурентоспроможності продукції з її корисністю.

Автори розрізняють компенсаційну та некомпенсаційну оцінки конкурентоспроможності продукції [5, с. 68]. За компенсаційною оцінкою слабкі сторони продукції можуть бути компенсовані сильними. Для порівняння різних видів продукції (послуг) при цьому використовують адитивні критерії.

За некомпенсаційною оцінкою слабкі сторони продукції не можуть бути компенсовані сильними. Для порівняння продукції при цьому використовують лексикографічні критерії, зокрема функцію корисності продукції. Визначення функції корисності є складним завданням. Авторами запропоновано спосіб оцінки корисності продукції, що базується на діагностиці ступеня відповідності реальних значень споживчих характеристик продукції бажаному для споживачів значенню цих показників. Передбачається, що корисність конкретної модифікації продукції для споживача є тим більшою, чим більше реальні характеристики відповідають їхнім вимогам.

За компенсаційною оцінкою продукції загальну корисність від придбання її одиниці (U) необхідно визначати, на думку авторів, за формулою:

$$U = d_1C + d_2Q, \quad (3)$$

де C , Q – показники, які характеризують ступінь відповідності вартісних і якісних характеристик оцінюваної продукції вимогам споживача;

d_1 , d_2 – коефіцієнти вагомості атрибутів C та Q .

Загальну оцінку конкурентоспроможності конкретного виду продукції за компенсаційним підходом (KC_i) можна здійснювати за допомогою співвідношення:

$$KC_i = \frac{U_i}{U_i^{\max}}, \quad (4)$$

де U_i – одинична корисність i -ого виду продукції;

U_i^{\max} – одинична корисність продукції, яка є найбільш споживаною, тобто лідируючою на ринку.

За некомпенсаційною оцінкою корисність «ідеальної» продукції дорівнює 0,99...9, тобто $U_i^{\max} = 0,99...9$, де кількість знаків після коми збігається з кількістю суттєвих параметрів (факторів).

Загальну оцінку конкурентоспроможності конкретного i -ого виду продукції за некомпенсаційним підходом (KC_i) можна здійснити за допомогою формули:

$$KC_i = \frac{U_i}{0,99...9}. \quad (5)$$

Таким чином, з формул (4) та (5) видно, що конкурентоспроможність продукції KC_i прямо пропорційна її корисності U_i , яка, у свою чергу пропорційна ступеню відповідності вартісних і якісних характеристик оцінюваної продукції вимогам споживача.

Для застосування класичної теорії граничної корисності необхідно, щоб функція корисності U була плавною і мала безперервні частинні похідні за своїми аргументами – кількістю придбаної продукції. Для продукції тривалого користування ці умови не виконуються, оскільки її кількість не є безперервною величиною і може приймати тільки два значення: або 0 (відмова від покупки), або 1 (покупка одиниці продукції з подальшим виходом покупця з ринку цієї продукції).

У зв'язку з вказаною проблемою цікавим є погляд на розвиток теорії граничної корисності у випадку появи у функції корисності дискретних аргументів (продукції тривалого користування) [6], який теж, на наш погляд, не дає чіткої відповіді на досліджувану проблему взаємозв'язку між корисністю і конкурентоспроможністю.

Деякі автори пропонують введення розмірної величини корисності W , яка інтерпретується як рівень життя споживача і виражається числом отриманих споживачем одиниць корисності на рік (о.к./рік) [6]. При цьому отриманий споживачем потік корисності W [о.к./рік] нелінійно зростає зі зростанням потоку його витрат на споживання продукції та послуг M [грош.о./рік].

Величина $W_0 = W_3 = W(M_3 = M_0)$ приймається за таку, що дорівнює потоку корисності, який відповідає рівню життя між зубожінням та бідністю (межа зубожіння – нижній індекс «з» або «0»); величина $W_6 = W(M_6)$ – відповідає межі між бідністю та середнім рівнем життя (межа бідності – нижній індекс «б»); $\Delta W_{63} = W_6 - W_3$ – відповідає різниці в рівні життя між межею бідності та зубожінням. У цьому випадку безрозмірна функція $U(m)$ інтерпретується як безрозмірний потік корисності (рівень життя), що ґрунтується на безрозмірному потоку витрат споживача m :

$$U(m) = [W(M) - W(M_3)] / \Delta W_{63} = \ln(M / M_3) = \ln(m).$$

Результуючий приріст корисності продукції тривалого користування (ПТК) визначається як функція приросту корисності $C(X)$, яка приблизно лінійно зменшується зі зростанням зворотної величини доходу споживача $X = 1 / m$:

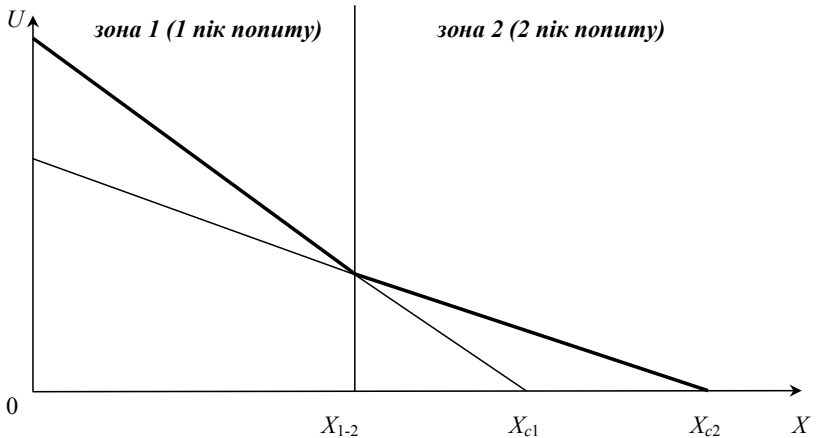
$$C(X) = U_{\Sigma} - \ln(m) = \Delta U + \ln(1 - \Delta m / m) = \Delta U - \Delta m / m = \Delta U - \Delta m \cdot X,$$

оскільки зазвичай величина $\Delta m/m \ll 1$, тобто значно менше 1 (у кожного споживача є багато різних потреб, тому малоймовірно, що на одну потребу ним витрачається чверть усіх доходів).

Орієнтовний зв'язок між доходом покупця і доступною для нього ціною ПТК можна подати так:

$$m_c = C_m \cdot P \text{ або } P = m_c / C_m.$$

На рис. 2 зображено функції приросту корисності $C(X_1)$ та $C(X_2)$ від придбання двох моделей ПТК одного виду.



Зворотна величина річного доходу (витрат на споживання) покупця $X = 1/m$

Рис. 2. Залежність функції приросту корисності U продукції X_k від зворотної величини річного доходу покупця

Очевидно, що при доходах покупця $m < 1 / X_{c2} = \Delta U_2 / \Delta U_1$ обидва види будуть йому недоступні за ціною.

Точка перетину двох прямих функцій приросту корисності X_{1-2} відповідає однаковій корисності обох видів продукції і поділяє ринок на дві зони (два сегменти) за платоспроможністю « m » покупців цієї продукції:

$$X_{1-2} = 1 / m_{1-2} = (\Delta U_1 - \Delta U_2) / (\Delta m_1 - \Delta m_2).$$

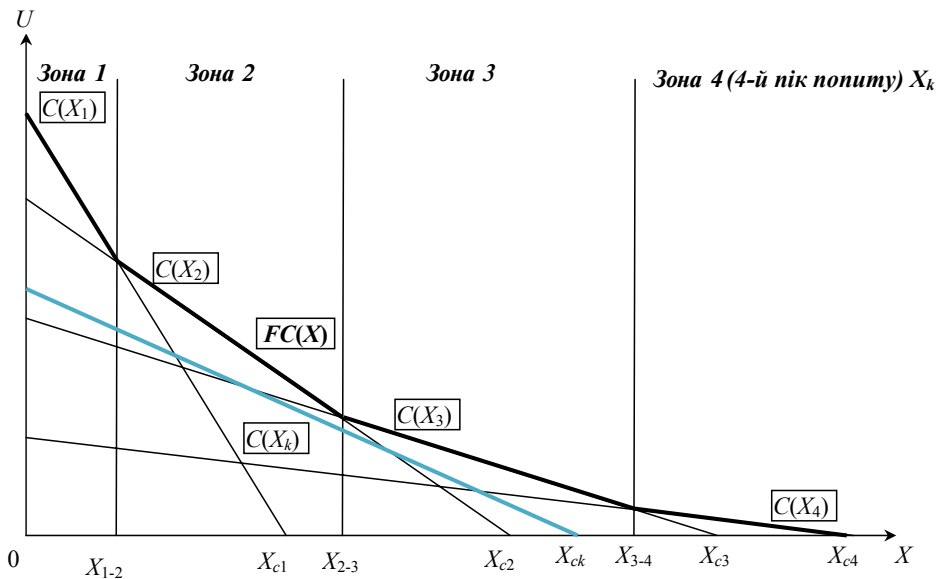
У першій зоні (платоспроможність покупців висока) при $m > m_{1-2}$ продукція X_1 є індивідуальною для тих, хто лише її купує, оскільки одержує в результаті цього більший приріст корисності ніж за рахунок іншої продукції X_2 , тобто $C(X_1) > C(X_2)$.

У другій зоні (платоспроможність покупців середня або низька) при $m < m_{1-2}$ купується продукція X_2 , оскільки для означеної категорії вона забезпечує більший приріст корисності, тобто $C(X_2) > C(X_1)$.

Таким чином, у першій зоні реалізується дорожча продукція, але з більшою корисністю ΔU , а в другій – дешевша продукція, що має інше співвідношення якість / ціна, тобто $X = \Delta U / \Delta m$.

На рис. 3 зображено функції приросту корисності для чотирьох моделей ПТК, кожна з яких лідирує лише в певній зоні платоспроможності покупців (зони 1, 2, 3 та 4).

Жирною ламаною лінією позначено функцію, яку пропонується назвати функцією конкурентоспроможності інноваційної продукції певного виду на



Зворотна величина річного доходу (витрат на споживання) покупця $X = 1/m$

Рис. 3. Залежність $FC(X)$ як функції конкурентоспроможності продукції X від платоспроможності покупця

конкретному цільовому ринку: $FC(X) = \text{максимум } C(X_k)$ за усіма значеннями індексу за заданим X , оскільки вона визначає конкурентоспроможність кожного з чотирьох видів-лідерів у його зоні.

Функції приросту корисності $C(X_k)$ інших моделей ПТК лежать нижче лінії $FC(X)$, тому вони за означеними підходами не повинні бути реалізованими. Проте через певні особливості конструкції продукції і флуктуацій в оцінці покупцями її корисності ΔU_k , попит на таку продукцію може бути реалізованим, якщо для когось з покупців з нетиповими потребами приріст корисності $C(X_k)$ перейде вище лінії, що є функцією конкурентоспроможності $FC(X)$.

За цією моделлю конкурентоспроможності виходить, що класичні поняття вартості, які проявляються в міновій ціні продукції, і споживної вартості як міри її корисності для покупця насправді не формалізовані поняття, а тому вони мають бути приведені у відповідність до безрозмірних потокових величин Δm і ΔU .

При цьому в теорію граничної корисності було введено два нові поняття: функція приросту корисності $C(X_k)$ для цієї продукції і функція конкурентоспроможності $FC(X)$ продукції певного виду на конкретному ринку, а також необхідні для їх розрахунку поняття безрозмірного потоку корисності за рахунок використання інноваційної продукції ΔU і сумарні середньорічні безрозмірні витрати покупця на придбання й експлуатацію продукції Δm .

Як видно з наведеної графічної моделі [6], жирна ламана лінія може описувати функцію конкурентоспроможності як найбільше значення корисності на цьому відрізку функції. Але аналітичної моделі, в якій би прослідковувалася чітка математична залежність між конкурентоспроможністю продукції та її корисністю, побудовано в цій праці не було.

За нашими попередніми дослідженнями було запропоновано корисність продукції вимірювати за допомогою інтегрального показника конкурентоспроможності [7], який визначається за формулою:

$$K_{iim} = \frac{I_{mn}}{I_{en}}, \quad (6)$$

де I_{mn} – груповий параметричний індекс за технічними параметрами;
 I_{en} – груповий параметричний індекс за економічними параметрами.

Груповий параметричний індекс за економічними параметрами визначається формулою:

$$I_{en} = \frac{P_i}{P_0}, \quad (7)$$

де P_i – ціна i -ї продукції, P_0 – ціна продукції-еталону, оскільки за економічний параметр найчастіше приймається ціна.

З урахуванням формули (7) формула (6) може набути такого вигляду:

$$K_{iim} = \frac{I_{mni}}{I_{en}} = \frac{I_{mni}}{\frac{P_i}{P_0}} = \frac{I_{mni}}{I_{mni0}} \cdot \frac{P_0}{P_i}. \quad (8)$$

Далі наші аргументи базуються на припущенні, що інтегральний показник за технічними параметрами I_{mn} при розрахунках конкурентоспроможності продукції є її корисністю U для споживача з точки зору мікроекономіки. Тоді формулу (8) можна подати у вигляді:

$$K_{iim} = \frac{U_i}{U_0} \cdot \frac{P_0}{P_i}. \quad (9)$$

Виходячи з інтегрального показника конкурентоспроможності продукції, фіксуємо, що її корисність дорівнює:

$$U_i = K_{iim} U_0 \frac{P_i}{P_0}. \quad (10)$$

Таким чином, наведені математичні перетворення і ймовірні припущення дозволяють одержати достатню чітку залежність між корисністю U_i та конкурентоспроможністю K_{iim} . Логічним є також твердження, що ця залежність є прямо пропорційною.

Отже, проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки:

- теорією граничної корисності не конкретизується економічний сенс функції корисності U і не вводяться одиниці виміру корисності продукції для споживача. Вважається, що абсолютна величина корисності не має конкретного значення, а масштаб одиниць корисності може змінюватися довільним чином;

- вважаємо, що одним з природних варіантів вищезазначеної конкретизації економічного сенсу функції корисності U є використання поняття конкурентоспроможності продукції;

- аналіз різних моделей зв'язку між корисністю продукції з мікроекономічної точки зору та її конкурентоспроможністю з позиції споживача показує, що вони недосконалі і потребують подальшої модифікації;

- проведені дослідження конкурентоспроможності продукції за інтегральним показником підтвердили, що його можна використовувати для наповнення економічним змістом мікроекономічного поняття «корисності»;

- встановлення чіткого і обґрунтованого зв'язку між корисністю та конкурентоспроможністю продукції має важливе методологічне значення як для економічної теорії, так і для практики діяльності промислових підприємств.

У подальших дослідженнях планується розглянути механізм управління рівнем конкурентоспроможності за мікроекономічною теорією на підґрунті врахування впливу різних факторів, у тому числі корисності продукції.

Список використаної літератури

1. Пиндайк Роберт С. Микроэкономика: пер. с англ. / Роберт С. Пиндайк, Дэниел Л. Рубинфельд. – М.: Дело, 2000. – 808 с.
2. Фишер С. Экономика: пер. со 2-го англ. изд. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 2001. – 864 с.
3. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: пер. с 14-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю – М.: ИНФРА-М, 2002. – 972 с.
4. Задоя А.О. Мікроекономіка: курс лекцій та вправи: навч. посібник / А.О. Задоя. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, КОО, 2002. – 211 с.
5. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Бутаев Э.И. Новая методология прогнозирования развития быстрорастущих рынков наукоемкой продукции / Э.И. Бутаев, А.И. Лумпов // www.sostav.ru/columns/opinion/2004/stat9
7. М'ячин В.Г. Дослідження конкурентоспроможності продукції на основі її інтегрального показника / В.Г. М'ячин, В.А. Павлова // Вісник Академії митної служби України. – 2003. – № 2 (18). – С. 33–39.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ДО И ПОСЛЕ КРИЗИСА

Глибинна причина економічної кризи сучасності полягає в абсолютизації процесу відриву фінансів від реального сектора, від обслуговування процесу створення доданої вартості. Цей фактор став одним з базисних критеріїв визначення постіндустріального етапу розвитку розвинутих країн і був віднесений до розряду системних властивостей процесу глобалізації світового господарства. Наслідком цього була поява некерованого зростання фінансової глибини світової економіки, нестійкість розвитку країн G7.

Економічна криза XXI ст. довела, що роль національних держав не відмирає в умовах глобалізації, а трансформується. Глобалізація не припинила свого існування в умовах кризи, оскільки має характер об'єктивний, тобто незалежний від волі і бажання людей. Глобалізація – це фаза розвитку світової економіки, заснована на підвищенні рівня інтернаціоналізації в процесі створення світового ВВП, приблизно до 60–75%.

Названа рядом вчених однополярна конфігурація світового господарства в рамках пануючої неолиберальної моделі економіки не є глобалізацією. Ця модель не відповідає цілям сталого динамічного розвитку, оскільки не враховує соціокультурної, етнорелігійної та історичної специфіки формування і розвитку соціуму, цілей його самоідентифікації у світовому співтоваристві. Регіоналізація – це механізм переходу до багатополлярної архітекτονіки світового господарства.

Глубинная причина экономического кризиса современности заключается в абсолютизации процесса отрыва финансов от реального сектора, от обслуживания процесса создания добавленной стоимости. Этот фактор стал одним из базисных критериев определения постиндустриального этапа развития развитых стран и был отнесен к разряду системных свойств процесса глобализации мирового хозяйства. Следствием явились неуправляемый рост финансовой глубины мировой экономики, неустойчивость развития стран G7.

Экономический кризис XXI в. доказал, что роль национальных государств не умирает в условиях глобализации, а трансформируется. Глобализация не прекратила своего существования в условиях кризиса, поскольку носит характер объективный, т.е. независимый от воли и желания людей. Глобализация – это фаза развития мировой экономики, основанная на повышении уровня интернационализации в процессе создания мирового ВВП, примерно до 60–75%.

Названная рядом ученых однополярная конфигурация мирового хозяйства в рамках господствующей неолиберальной модели экономики не есть глобализацией. Эта модель не отвечает целям устойчивого динамичного развития, поскольку не учитывает социокультурной, этнорелигиозной и исторической специфики формирования и развития социума, целей его самоидентификации в мировом сообществе. Регионализация – это механизм перехода к многополярной архитектонике мирового хозяйства.

The deep reason of an economic crisis of the present consists in absolutization of process of a separation of the finance from real sector, from service of process of creation of the added cost. This factor became one of basic criteria of definition of a postindustrial stage of development of the developed countries (G7) and has been carried to the category of system properties of process of globalisation of the world economy. Consequence were uncontrollable growth of financial depth of economic, instability of development of countries G7.

Economic crisis XXI of a century has proved that the role of the national states does not die off in the conditions of globalisation, and is transformed. Globalisation has not stopped the existence in the conditions of crisis as has character objective, i.e. independent of will and desire of people. Globalisation is a phase of development of the economic, based on increase of level of internationalisation in the course of creation of world gross national product (GNP), approximately till 60–75%.

Named a number of scientists the unipolar configuration of the world economy within the limits of dominating neoliberal model of economy not is globalisation. This model does not answer the purposes of steady dynamical development as does not consider sotsio-cultural, ethno-religious and historical specificity of formation and development of society, the purposes of its self-identification in the world community. Регионализация – there is a transition mechanism to multipolar Architectonik of the world economy.

глобализация, деглобализация, финансы, реальный сектор экономики, глобальный кризис

Случившийся мировой экономический кризис современности вдруг резко вызвал всплеск мнений, что наступает пора деглобализации и стремления стран к локализации развития. Так, по мнению Г. Брауна, мир рискует столкнуться со стремительно раскручивающимся процессом деглобализации, если государства из разных частей света не будут координировать собственные усилия по борьбе с глобальным экономическим кризисом. При этом ни одна страна в мире не сможет справиться с «поистине глобальным кризисом» в одиночку, что обуславливает целесообразность решения возникающих проблем исключительно совместными усилиями. В интернетовских сайтах можно встретить позицию ряда политиков и аналитиков как российских, так и зарубежных, что деглобализация ускоряется в результате политических решений на национальном уровне, а финансовый протекционизм может быть таким же вредоносным, как торговый протекционизм в прошлом. Обоснованию необходимости развития глобализационных процессов в сфере экономики особенно в условиях наступившего финансового кризиса современности, а так же эволюции дефиниций, определяющих глубину и сферы охвата экономической глобализацией современного мирового хозяйства, посвящены выступления также и П. Лами. В частности рассматривается вопрос глобального управления, определяемого как «комплекс формальных и неформальных институтов, механизмов, взаимоотношений между государствами, рынками, гражданами, организациями, включая международные неправительственные», через функционирование которых формируется коллективный интерес на глобальном уровне и устанавливаются права и обязанности. Высказываются и предположения, что мировая экономика сохраняет сферы, где требуются глобальные коллективные действия, обуславливающие развитие системы глобального управления. При этом достаточно четко определяется, что глобальное управление представляет собой преимущественное политическое взаимодействие транснациональных субъектов (подчеркнем *транснациональность* субъектов – В.П.), деятельность которых связана с проблемами глобального характера, т. е. выходящими за национальные рамки одного государства, при отсутствии воли и реальных возможностей выработки взаимоприемлемого решения в рамках региона или группы стран. При этом часто встречается тезис, что глобальное управление тождественно по своему инструментарию и институциональному механизму принятия решений *глобальному регулированию*.

Таким образом, логично предположить, что экономический кризис мирового хозяйства современности обусловил следующие положения:

1. Глобализация – суть рукотворный процесс, проходящий исключительно согласно воли и желанию субъектов мирового хозяйства, а экономический

кризис доказывает возможность отказа от глобализации в сфере экономики по желанию ее субъектов;

2. Активными операторами процесса глобализации выступают исключительно транснациональные субъекты, к числу которых согласно экономическим теориям относятся ТНК и ТНБ, но ни в коем случае ни международные экономические организации, типа МВФ, Всемирного банка, ОЭСР или ВТО;

3. Процесс глобального регулирования отождествляется с глобальным управлением, что представляется вполне логичным, если исходить из тезиса, что глобализация экономики – дело добровольное, и она напрямую связана с исключительно с политической волей национальных государств передать часть функций наднациональным контрагентам по вопросам, выходящим за компетенции отдельных стран;

4. Экономический кризис фактически «разрушает» сложившуюся в мировой экономике концепцию глобализации, в связи с чем подвергается сомнению наличие геоэкономической модели мирового хозяйства, поскольку глобализация не является уже детерминантой мирового развития современности. На смену ей идут процессы деглобализации и локализации, регионального развития на базе интеграционных объединений.

Во-первых, экономический кризис, представляемый большинством экспертов как временное явление, свойственное развитию мировой капиталистической системы как таковой, на деле есть выражение нежизнеспособности избранной модели экономического развития, основанной на неолиберальной экономической теории. Именно избранная модель развития экономики обусловила всплеск финансового мошенничества и усиление процесса обнищания народонаселения мира¹. Наша точка зрения схожа с мнением группы авторов Санкт-Петербургского государственного университета под руководством проф. В.Т. Рязанова² глубокой аналитической работы: «Мировой экономический кризис и Россия: причины, последствия, пути преодоления».

Во-вторых, важным компонентом рассматриваемой модели развития является обращение финансов как таковых и постепенная утрата ими функции обслуживания воспроизводственной цепочки (или цепочки создания добавленной стоимости – это: «наука, техника – инвестиции – собственно производство – сбыт и послереализационный сервис» авт.). Другими словами, многие эксперты стали отстаивать ту точку зрения, что финансовый продукт и его обращение на фондовом рынке уже само по себе есть благо для страны, где есть развитая, информационно и технологически высокообеспеченная торговая площадка. При этом обращающийся там финансовый продукт абсолютно не должен быть привязанным к первоначальному источнику – эмитенту, т. е. к реальному объекту, деятельность которого, по классике, должна была бы определять уровень спроса на ценные бумаги. Таким образом, экспертное сообщество стало рассматривать в качестве одного из иницилирующих факторов, а в последствии и имманентным свойством процесса глобализации, функционирование финансов в абсолютной независимости от реального сектора. Следствием такого явления, во-первых, выступил факт движения биржевых котировок в зависимости от спекулятивной деятельности брокеров/трейдеров, которые ориентировались на показатели развития преимущественно США и частично Евросоюза, Японии. Об уровне превышения финансовых продуктов над мировым ВВП говорят следующие данные, приведенные в табл. 1.

¹Перская В. Дорога, которую нам указывают, или мы выбираем вместе? / В. Перская // Экономические стратегии. – 2009. – №№ 3, 4.

²Мировой экономический кризис и Россия: причины, последствия, пути преодоления. Доклад на международной научной конференции 12–13 ноября 2009 г. URL: <http://www.econ.pu.ru/wps/wcm/resources/file/eba657452c781dc/d-2.pdf>

Таблиця 1

Финансовая глубина мировой экономики (разы)³

Страны и регионы мира	1990	2006	2008
Весь мир	1,9	3,5	2,9
США	2,6	4,2	3,8
Великобритания	2,0	4,2	3,2
Зона евро	—	3,5	3,3
Япония	2,3	4,4	5,4

*Россия и мир в 2010 году. — М.: ИМЭМО РАН, 2009 г.

Подобное превышение не представляло бы никакой опасности для экономики мира в целом, если было бы управляемым как на межгосударственном, так и национальном уровнях. Но в неолиберальной модели абсолютизируется тезис «дерегулирования», вектор взаимодействия национальных государств и финансовых центров, включая биржи, исключительно экономического характера, как с обычными хозяйствующими субъектами. А на межгосударственном или наднациональном уровнях действенных регуляторов вообще не разработано. Поэтому вполне ожидаемым является тот факт, что 2010–2011 гг. будут характеризоваться уровнем финансовой глубины, превышающей показатели 2006–2007 гг. Кратко причинами роста являются: увеличение количества развитых экономик, появление новых финансовых игроков, например индекс «Шанхай-комплзит»; встроенная инфляция, толкающая вверх цены финансовых активов; рост вторичного финансового оборота, появление новых финансовых продуктов, часто сомнительного качества; секьютеризация — замещение реального оборота финансовыми рынками прав на товар; дематериализация финансов и повышение доступности финансовых рынков при снижении контрольно-мониторингового регулирования со стороны национальных и межгосударственных организаций.

В-третьих, уровень капитализации компаний стал отражать не их реальное положение на рынках, перспективы развития, эффективность применения тех или иных маркетинговых стратегий и пр., а возможность/готовность финансовых спекулянтов купить финансовые продукты и впоследствии их реализовать, получив доходность от сделок. В этой связи в 2008–2009 гг. у ряда компаний как за рубежом, так и в России при отрицательной капитализации была получена реальная прибыль, при этом у отдельных крупных компаний складывалась систематическая ситуация, когда получаемая прибыль от фактической деятельности соотносилась с прибылью, полученной от биржевых операций как 1:7 или 1:9. (Примером является деятельность компании «Порше» за 2008 г.). Характерен и тот факт, что предприимчивые менеджеры и владельцы компаний, преимущественно США и Западной Европы, стали использовать фактор «договоренности» с аудиторскими компаниями, которые допускали наличие как теперь называют «токсичных активов» и не препятствовали «построению различных финансовых пирамид», которые в результате и привели к финансовому кризису.

И последнее, что, на наш взгляд, также не было учтено в качестве последствий экспертами, отстаивающими позицию отрыва финансов от реального сектора, — что капитализация, годами поддерживаемая исключительно спекулятивными факторами и ожиданиями, в какой-то момент автоматически переносилась в стоимость основных фондов, а соответственно повышала издержки производства. Когда это происходило? Или при принятии правительством

³Финансовая глубина представляет собой отношение финансовых активов к ВВП, а глобальные финансовые активы — это совокупность банковских депозитов, акций, частных и государственных долговых ценных бумаг (авт.).

той или иной страны решения о переоценке основных фондов (свойственно трансформационным экономикам), или когда компании, стремясь получить дополнительные инвестиции, завышали (в т. ч. с согласия аудиторов) стоимость своих активов и фактически искажали бухгалтерскую отчетность в сторону ее качественного совершенствования. Но в условиях, когда все показатели (и биржевые, и уровня заработной платы идут вверх, а безработица минимальна) достаточно позитивны, постепенное повышение издержек производства крупнейших фирм-производителей, в т. ч. и «Мерседес-Бенц», «Тойота», «Ниссан» и др. не сказывалось на объемах реализации, т. к. потребительское кредитование и рост заработной платы скрывали данный рост. Об уровне капитализации 500 крупнейших компаний мира свидетельствует следующий график⁴ (рис. 1), наглядно демонстрирующий реальную ее обеспеченность, с одной стороны, а с другой – возможность «перетекания» спекулятивной части в состав собственно издержек.

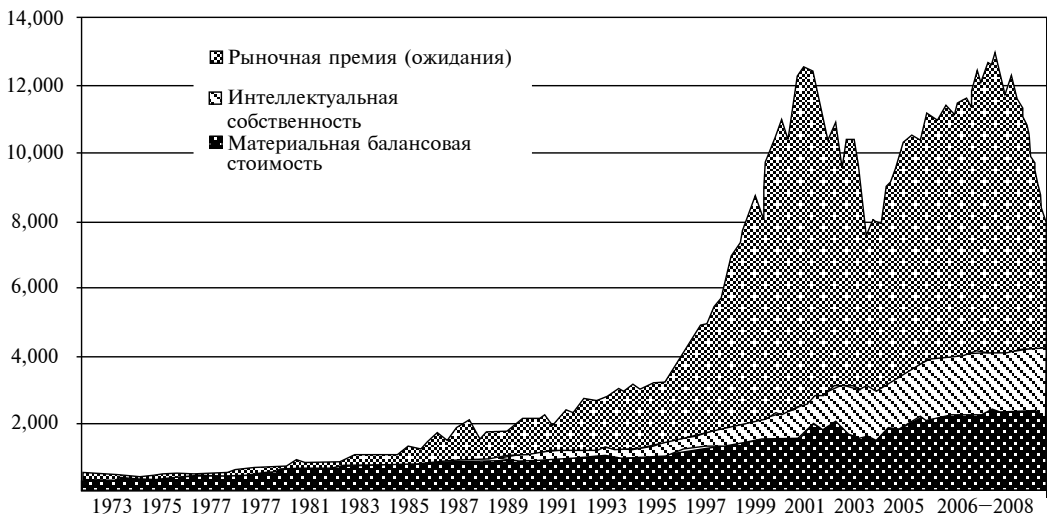


Рис. 1. Динамика капитализации крупнейших мировых компаний

Экономический кризис современности доказывает недопустимость полного отрыва финансового сектора от реального, наглядно показывает высокую степень не только рисковости «отделения финансов» от реальных эмитентов и их деятельности, но и опасность такого понимания глобализации для мирового хозяйства в целом. Он так же отрицает фактически «безгрешность и высокую степень гибкости и устойчивости» неолиберальной концепции развития национальной экономики, приобретшей с конца 50-х годов доминантное значение в мировом сообществе, которая привела де-факто к всплеску финансового мошенничества и усилению процесса обнищания и диспропорциональности развития народов мира. И не случайно появление в регулярном журнале (Фип, 2010, № 46) ОЭСР статьи У. Уайта о необходимости разработки новой макроэкономической теории, которая бы обеспечила устойчивое и поступательное развитие мирового хозяйства.

Если рассматривать глобализацию как процесс протекающий независимо от воли и желания людей, т. е. представляющий собой объективную тенденцию развития мирового хозяйства, то развертывание достаточно глубокого экономического кризиса – это имманентное свойство экономической системы, в основе которой заложен капиталистический способ воспроизводства. Неравномерность

⁴Из доклада В. Ивановой, члена-корреспондента РАН, «Инновационная динамика мирового хозяйства».

развития сегментов экономики, различных регионов или собственно субъектов хозяйствования — это свойство капиталистической модели производства мирового валового продукта, «социализацию» которой призваны обеспечить эффективные национальные государства и саморегулируемые организации.

Глобализация, как мы это доказали в нашей монографии⁵, являет собой определенную фазу развития мировой экономики, когда уровень интернационализации в воспроизводстве мирового валового продукта составляет свыше 70–75%⁶.

Показателем, наглядно характеризующим интернационализацию воспроизводственного процесса в масштабе мирового хозяйства, на наш взгляд, является уровень развития международного производства. Последнее представляет собой производство товаров и услуг, промежуточных и конечных продуктов, осуществляемое под иностранным контролем или на основании иностранного контроля за принятием решений⁷. На основании аналитических исследований и расчетов Н.А. Волгиной⁸ на пороге Второй мировой войны стоимость международного производства (измеряемая через объемы ввезенных/вывезенных ПИИ) составляла только около 1/3 от объема международной торговли. С начала 1960-х гг. рост международного производства начинает опережать по темпам роста мировую торговлю, а с начала 1970-х гг. и темпы роста мирового ВВП⁹. К середине 1970-х гг., в условиях нарастания либерализационных тенденций в мировой торговле при существенном спекулятивном росте цен на нефть, объем международного производства превысил объем международной торговли¹⁰.

⁵Перская В. Глобализация и государство / В. Перская. — М.: Изд. РАГС, 2005.

⁶Ряд исследователей отмечает, что современный этап представляет собой «финишную прямую», последнюю фазу, предшествующую 100% интернационализации производства мирового валового продукта. — В.П., В.Р.

⁷По данным UNCTAD. World Investment Report, 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. — New York and Geneva: United Nations, 2002. — P. 3.

⁸Волгина Н.А. Международное производство: особенности, тенденции, перспективы. На правах рукописи. Соискание ученой степени доктора экономических наук. М.: Изд. РУДН, 2009.

⁹Zimny Z. Long-term Trends in International Production. In: The Internationalisation of Production in Europe: Causes and Effects of Foreign Direct Investment and Non-equity Forms of International Production / Z. Zimny // European Investment Bank Papers, 2004. — Vol. 9. — № 1. — P. 27.

¹⁰Так, согласно ее разработкам (Волгина Н.А. Международное производство: особенности, тенденции, перспективы. На правах рукописи. Соискание ученой степени доктора экономических наук. М.: Изд. РУДН, 2009) ключевыми показателями международного производства следует считать потоки (оттоки и притоки) и суммарные объемы (ввезенных и вывезенных) мировых ПИИ (прямых иностранных инвестиций), а также трансграничные слияния и приобретения, осуществляемые посредством ПИИ. Так, за период 1982–2007 гг. ежегодные притоки мировых ПИИ увеличились в 32 раза, суммарные объемы ввезенных ПИИ — в 19 раз, в то же время экспорт товаров и нефакторных услуг вырос в 7 раз, а мировой ВВП — в 4,5 раза. Следует отметить, что примерно одна треть мировых торговых потоков приходится на внутрифирменную торговлю, осуществляемую в рамках международной производственной системы ТНК.

В то время как развитые страны оставались ключевыми прямыми инвесторами (1,7 трлн дол. или 84% мировых оттоков ПИИ в 2007 г.), инвестиции из развивающихся стран постоянно росли в стоимостном выражении: от весьма незначительного объема в 3,2 млрд дол. в 1980 г., до 253 млрд дол. в 2007 г. Вместе с тем, несмотря на то, что доля развивающихся стран в мировых оттоках ПИИ за 27-летний период выросла более, чем в 2 раза (с 5,8% в 1980 г. до 12,7% в 2007 г.), их доля в мировых суммарных объемах вывезенных ПИИ осталась практически неизменной: 14,7% в 2007 г. по сравнению с 12,1% в 1980 г. Таким образом, в подавляющей степени структуру и размещение международного производства продолжают определять индустриальные страны, обуславливая ее потребностями своего экономического и финансового развития. В первую очередь это относится к крупнейшим инвесторам, в число которых входят США, Великобритания, Франция и Германия, а также Швейцария, Япония, Испания и Бельгия.

Об уровне интернационализации создания мирового ВВП экспертно можно судить следующим образом:

Уровень технологического обновления компании и полного замещения стоимости активов условно можно принять за 20 лет. Стоимость мирового ВВП примерно 60 трл дол., реальная внешняя торговля – 10–13 трл дол., т. е. 1/6 ВВП. Накопленные иностранные инвестиции за 20 лет примерно 20 трл дол., а включая слияния и поглощения – то и все 25–30 трл дол. Таким образом, 40 трл дол. – это интернационализированная стоимость ВВП мира. Права промышленной собственности (или на звено: «наука, техника») или интеллектуальные активы (патенты, лицензии и пр.) составляют примерно до 1/3 всей реальной мировой торговли, что в принципе соответствует оценкам экспертов по уровню внутрикорпоративного оборота в рамках ТНК. Исходя из нашего рассуждения, уровень интернационализации цепочки создания добавленной стоимости в современности не ниже 75% или даже выше. Значит, содержательная часть процесса глобализации не только с течением времени не исчезла, а наоборот – укрепляется.

С развитием кризиса уровень интернационализации не сокращается, слияния и поглощения как происходили, так и происходят. Следовательно, объективный критерий наличия процесса интернационализации как основы экономической глобализации, независимой от воли и желания людей, остается. Формирование отраслевых сегментов или кластеров международного производства подчинено в первую очередь интересам стран, представляющих «большую семерку», или ТНК, штаб-квартиры которых размещены в этих странах. Интересы стран – реципиентов инвестиций и размещения международного производства подчинены исключительно целям получения прибыли на уровне хозяйствующего субъекта (особенно в условиях демократии, идеологии неолберальной модели развития при формировании национальных экономических систем, предполагающей также последовательное отмирание функций национальных государств). Слабость национальных государственных систем или их неэффективность полностью исключают возможность совмещения векторов интересов бизнеса (ТНК и их филиалов, дочерних компаний или просто предприятий, относимых к группе международного производства) и народонаселения стран – реципиентов выносимого производства.

Таким образом, наличие высокого уровня интернационализации производства мирового ВВП в условиях достаточно глубокого экономического кризиса свидетельствует о том, что процесс глобализации не упраздняется, он по-прежнему остается ведущей тенденцией развития геоэкономической модели мировой экономики. Более того, в современном мире правомернее говорить о мировом хозяйстве как о совокупности национальных экономик, опосредованных системой экономических отношений, и являющих собой целостную систему, обладающую свойствами устойчивости, саморазвития и самовоспроизводства. Мировой экономический кризис лишь наглядно выявил, что функционирование финансов не может быть устойчивым, если утеряны взаимосвязи с реальным сектором, если рыночная капитализация является, по сути, выражением спекулятивных ожиданий, на которые, как правило, эмитент лишен возможности влияния, и которая положена в основу обеспечения предоставляемых финансовых и банковских кредитов.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: «СУСПІЛЬНИЙ ВИБІР» В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглядаються проблеми відображення суспільного вибору в економічній політиці держави. Проаналізовано способи виявлення суспільних переваг, можливості виявлення та реалізації суспільного вибору через інститути представницької влади.

Рассматриваются проблемы отражения общественного выбора в экономической политике государства. Проанализированы способы выявления общественных преимуществ, возможности выявления и реализации общественного выбора через институты представительской власти.

The article looks into the issues of public choice affect on the state economic policy. It analyses the ways of social advantages identification, the possibilities of identification and implementation of the public choice through executive authorities' institutions.

економічна політика держави, суспільний вибір, національна економіка, глобалізація, представницька влада

У сучасній економіці відбувається «змішування» дії двох координаційних сил – ринкового саморегулювання та державного регулювання (або регулювання, яке здійснюється спеціально створеними органами в рамках групи країн). При цьому реальне життя, здається, «тисне» на позиції прихильників лібералізму: «невидима рука ринку» демонструє свою нездатність захистити економіку, населення від криз і потрясінь. Залишається сподіватися на те, що, можливо, держава, її управлінські інституції компенсують регулятивні недоліки ринку, створюють більш надійні захисні механізми.

Розвиток глобалізаційних процесів не тільки не зменшує роль держави в економічному житті, а, здається, навпаки ставить питання про її збільшення, тому що посилюється необхідність використання нових ефективних регулятивних підходів до тих проблем, з якими стикається національна економіка в поширенні глобалізаційних процесів.

Діяльність держави як суб'єкта економічного регулювання виявляється в її економічній політиці. Остання може розглядатися як певні заходи, що вживаються державними інститутами для вирішення суспільних економічних проблем. Вважається, що в демократичній державі ці заходи мають відображати суспільні переваги, базуватися на суспільному виборі.

У рамках сучасної економічної науки як самостійний напрям сформувалася *теорія суспільного вибору*. Її представники об'єктом свого дослідження визначають процес прийняття економічних рішень державними інститутами. Серед прибічників цієї теорії можна, зокрема, назвати Дж. Б'юкенена, Д. Блека, К. Ерроу, Д. Норта та інших дослідників. У цій теорії вбачають й значне «політичне наповнення», її навіть називають «ною політичною економією», в якій «політична» розуміється як діяльність політиків, певних політичних сил у контексті їхнього впливу на економічну політику держави, на вирішення загальноекономічних проблем країни.

Зазначений науковий напрям активно розвивається. Це обумовлюється, зокрема, й тим, що значна частина грошових та інших ресурсів суспільства перебуває зараз під контролем державної бюрократії. Створюються умови для появи у державних чиновників великої спокуси щодо використання своїх владно-управлінських можливостей для покращання реалізації власних економічних інтересів. Як один із наслідків, – поширеність корупції. Крім того, виникає питання стратегічного характеру: чи є тенденція збільшення масштабів ресурсів, що знаходяться під контролем бюрократії, сприятливою для забезпечення ефективного функціонування національної економіки? Чи покращує це управління національною економікою? Важливо пам'ятати не лише про «провали ринку», але й про «провали політики» [1].

Аналіз досвіду багатьох країн, у тому числі України, свідчить про те, наскільки складною постає проблема реалізації ідеї суспільного вибору на практиці, її втілення в реальну економічну політику держави. Реальне суспільне життя, реальні механізми визначення та реалізації економічної політики держави фактично постійно формують виклик суспільній демократичній ідеології і, відповідно, науці, – не тільки економічній. Виникає ряд принципово важливих питань, зокрема: *по-перше*, наскільки реальною є ідея суспільного вибору, як основи економічної політики держави взагалі? Чи не є очікування «демократично-правильної» державної економічної політики суспільною ілюзією?; *по-друге*, як впливають процеси глобалізації на можливості, механізми, міру відображення в економічній політиці держави, зокрема зовнішньоекономічній, суспільного вибору? Чи не є, взагалі, приреченою ідея суспільного вибору в умовах глобалізації?

В ідеалі суспільний вибір має бути основою економічної політики держави. Він є, за своєю суттю, відображенням переваг громадян країни. Оскільки всі люди не можуть мати однакові погляди на те, як треба будувати економічне життя суспільства, які повинні прийматися державні рішення, економічна політика повинна орієнтуватися на відображення інтересів *більшості громадян*. При цьому мистецтво політики полягає й у тому, щоб рішення, які приймаються, були якоюсь мірою й компромісними з інтересами меншості. У державній економічній політиці потрібно підтримувати баланс інтересів різних суспільних груп, різного бачення шляхів та способів вирішення економічних проблем.

Процес формування та виявлення суспільного вибору, думки більшості є доволі складним. Виникає два ключових питання:

- по-перше, яким чином створити необхідні умови для виявлення суспільних переваг;
- по-друге, як організувати практичну реалізацію суспільних переваг в економічній політиці.

У демократичній системі існує два способи виявлення суспільних переваг:

- *пряме виявлення*: кожний громадянин країни, який досяг певного віку, може безпосередньо заявити свою думку щодо способу вирішення певного суспільного питання. Для реалізації цього способу потрібно проводити пряме опитування (референдум) населення.

Очевидно, що при проведенні такого опитування необхідно сформулювати питання, що потребує свого вирішення, а також варіанти відповідей на нього. Таких варіантів повинно бути небагато, – щоб мати шанси одержати більшість у підтримці того або іншого варіанта рішення. К. Ерроу сформулював правило неможливості, відповідно до якого не існує в принципі розумного колективного вибору, якщо число можливих альтернатив більше двох [2]. І, дійсно, навіть при трьох варіантах відповідей (рішень) може скластися ситуація, коли одержання більшості голосів за одним з них (наприклад, за варіантом А, – 36%) не буде рішенням більшості громадян, тому що два інших варіанти відповідей (Б і В) одержали разом 64% голосів (варіант Б – 34%, варіант В – 30%). І, можливо,

якби були винесені тільки дві альтернативи (наприклад, А і Б), то ті, хто голосував за варіант В, віддали б свої голоси за варіант Б, і тоді варіант Б одержав би дійсну більшість голосів;

– *представницьке виявлення*: кожний громадянин країни, який досяг певного віку, має право періодично обирати своїх представників в органи державної та місцевої влади. У цьому випадку реалізується своєрідний двоступеневий суспільний вибір. Очевидно, що з погляду досягнення «чистоти» (точності) виявлення суспільних переваг такий порядок значно поступається першому способу.

Однак у реальному житті саме представницьке виявлення суспільних переваг є домінуючим способом, тому що неможливо з кожної проблеми економіки, а також з інших загальнонаціональних або місцевих проблем, проводити референдуми. Тому через представницьку форму здійснюється делегування повноважень – суспільство передає права рішення абсолютної більшості питань своїм вибраним представникам.

Крім того, необхідно враховувати й те, що найважливішою передумовою правильного вирішення будь-якого питання є компетентність у цьому питанні тих, хто бере участь у його вирішенні. Вибір більшості громадян не за будь-яких умов може бути визнаний стратегічно правильним, перспективним для розвитку суспільства вибором. Чим складнішим є те чи інше питання, тим важче визнавати виявлення більшості як адекватний спосіб його вирішення.

Таким чином, обрані громадянами представники виступають, по суті, у ролі особливих менеджерів, у ролі своєрідної «суспільної» спостережної ради. Але ці люди потрібні не тільки для якісного виконання функцій врахування суспільного вибору та контролю за бюрократією. Інноваційний розвиток країни, як умови її конкурентоспроможності, неможливо забезпечити простим виконанням волі більшості. Потрібне стратегічне бачення шляхів розвитку, необхідні якості щодо розробки та прийняття відповідальності щодо таких елементів економічної політики, які на цьому етапі не можуть вирішуватися за принципом «більшості голосів». Представники повинні бути людьми, здатними не тільки «відобразити», але й правильно стратегічно «вести».

По суті справи, представницьке виявлення суспільних переваг у рамках демократичного суспільного устрою не має альтернативи. Однак воно є недосконалим, має багато «вразливих місць», для зменшення числа яких потрібна дуже точна «настройка» функціонування всієї системи влади. Основне «слабке місце» цієї системи пов'язане з тим, що «представники» у своїх діях, у своїй участі у вирішенні суспільних економічних проблем виходять у цілому, насамперед зі своїх *особистих* економічних та інших інтересів. Основний їх мотив – зберегти владу, зберегти ті можливості, які дає «представництво» для реалізації своїх особистих інтересів. Звідси зокрема:

а) справжній інтерес «представника» до виборців, до їхньої думки формується тільки в рамках врахування ступеня їхнього впливу на досягнення його особистого інтересу. Важко уявити ситуацію, що політик принципово пожертує власними інтересами, якщо цього будуть вимагати інтереси виборців. Він, як суб'єкт політичного ринку, діє зазвичай за такими ж правилами раціональної поведінки, як і суб'єкти економічних угод. Поведінка за принципом зіставлення ефекту та витрат;

б) інтерес «представника» до маніпулювання думкою виборців у своїх цілях. Політик стає схожим на фокусника, який намагається привернути увагу виборців до того, що є важливим особисто для політика, що відповідає його інтересам саме на цей час, й «приховати» від виборців те, що їм «не потрібно знати». Політик-фокусник «правильно» розставляє акценти, надає «правильну» інтерпретацію певним подіям, «правильно» висвітлює роль окремих осіб тощо. Намагання маніпулювати людьми, громадською думкою не є новим суспільним

явищем. Воно має глибокі історичні коріння. Але, здається, що в сучасному світі масштаби маніпулювання завдяки маркетингу та політиці досягли небачених до цього масштабів, й створюють реальні загрози щодо майбутнього суспільства;

в) готовність «представника» до «інвестування» в «правильну» поведінку виборців. «Правильність» визначається тим, як виборці голосують, кому вони віддають переваги. «Інвестування в голоси», як правило, відбувається в непрямій формі. При цьому можна виділити два підходи до «інвестування в голоси»:

Перший із них – це підходи людей, які на час проведення виборів мають адміністративну владу.

По-перше, влада дає можливості адміністративного впливу на керівників організацій, підприємств, через яких можна спробувати «правильно» вплинути на їхніх підлеглих. Влада дає можливість впливати на комунікаційні канали (засоби масової інформації, рекламні агентства, торговельні, транспортні та інші організації). Влада дає можливість також обмежити свободу вільного висловлювання своїх думок у багатьох людей. Останні починають контролювати свої висловлювання на предмет забезпечення необхідного рівня толерантності до діючої влади. Очевидно, що в основі такої поведінки людей лежать звичайні побоювання, що «нелояльність» до діючої влади може негативно позначитися на можливостях реалізації їхніх інтересів. Очевидно, що такий мотив поведінки є раціональним мотивом, він базується на необхідності збереження відповідних стосунків із владою чи її фактичними представниками заради того, щоб, щонайменше, не погіршити можливості (умови) реалізації інтересів людей. Чим сильніше життя людей, реалізація їх інтересів залежить від конкретно взятих індивідуальних суб'єктів влади чи їх фактичних представників, тим більш толерантними будуть конкретні люди до діючої влади, її вимог щодо «правильної поведінки» під час виборчої кампанії. Так виглядає раціональний аспект ситуації реагування виборця на використання «адміністративного ресурсу».

Але життя людини не відбувається лише в рамках поведінки за принципом «вигідно – не вигідно», за принципом розуміння та уважного врахування можливостей впливу тих чи інших осіб на реалізацію інтересів цієї людини. Люди не є абсолютно раціональними, запрограмованими природою суб'єктами на суворе дотримання в їх поведінці курсу на отримання вигоди. Люди, на щастя, мають ще й відчуття, здатність формувати уявлення про справедливість, чесність, гідність, волю, самодостатність тощо. Кожна людина – це свій емоційний тип, це індивідуалізоване світосприйняття. Й тому конкретну реакцію людини на застосування «адміністративного ресурсу» визначає чимало факторів. Суспільні традиції, неформальні суспільні норми є одним із найважливіших серед них. Проте, в будь-якому випадку, ми маємо погодитися з тим, що використання «адміністративного ресурсу» фактично означає намагання використати мотив страху – втрати доходів, можливостей кар'єрного зростання, лояльного ставлення з боку тих, хто має «адміністративний ресурс», або втрати можливості змінити в майбутньому якісь аспекти свого життя на краще (якщо носії «адміністративного ресурсу» збережуть владу). Крім того, існує чимало людей, які побоюються просто порушення того балансу спокою, соціальних відносин, який склався на цей час.

Долю тих людей, які відкрито не підкоряються «адміністративному ресурсу», полегшує відсутність монополії на політичну владу. Наявність альтернативної політичної сили, з одного боку, підтримує психологічні, вольові та інші духовні ресурси «нескорених». Тобто політична альтернативність зменшує страх, люди не відчують своєї повної залежності від політичної партії-монополіста. Крім того, політична альтернативність змушує владну політичну силу бути більш стриманою і обережною у використанні «адміністративного ресурсу» як засобу тиску на виборців. При політичному монополізмі масово перебороти почуття страху за наслідки «нелояльного» ставлення може лише інше почуття страху –

тривала бідність, безперспективність, загроза життю своєму, дітей, близьких. Крім того, здатність не підкорятися багато в чому залежить й від сприйняття сили діючої влади. Слабкість останньої є суттєвим фактором зменшення ролі мотиву страху у виборців.

По-друге, діюча влада може використовувати «адміністративні економічні ресурси». У принципі, якщо поєднати ці ресурси з попередніми «прямими адміністративними ресурсами», то ми побачимо, що нічого нового в цьому плані не відбувається: «батіг» і «пряник» – давно відомі універсальні методи впливу на людей, забезпечення «правильності» їх поведінки. Використання «адміністративних економічних ресурсів» може відбуватися за двома напрямками:

- економічне стимулювання виборців;
- формування економічних ресурсів «партії влади» для здійснення комунікаційного впливу на виборців.

Якщо «батіг» та «пряник» є елементами загальної теорії менеджменту, зокрема теорії мотивації (зрозуміло, в дещо спрощеному вигляді), то зазначені вище два пункти є одними з ключових елементів (інструментів) маркетингового впливу на споживачів, а саме – стимулювання збуту та спеціальні комунікаційні засоби (реклама, зв'язки з громадськістю тощо). У цілому це називається в маркетингу засобами просування. У нашому випадку мова йде про просування політичних послуг.

Економічне стимулювання виборців з боку діючої влади може відбуватися в різні способи: надання обіцянок або здійснення фактичного підвищення рівня пенсій, заробітних плат у бюджетній сфері, стипендій студентам, введення нових соціальних пільг, надання обіцянок щодо запровадження інвестиційних проектів в окремих населених пунктах (будівництво медичних закладів, автомобільних доріг, мостів тощо). Безумовно, не простим питанням є розмежування реальних економічних досягнень діючої влади та популістських проектів. Влада, щоб бути конкурентоспроможною на наступних виборах, повинна представити виборцям свої реальні соціально-економічні досягнення. У той же час завжди існує спокуса представити свої досягнення якнайкраще для виборців: й тоді відбувається об'єднання реальних, економічно реалізованих або обгрунтованих на майбутнє проектів з популістськими проектами. Останні мають свій конкурентний сенс, тому що схильність вірити, сподіватися на краще є характерною особливістю психіки багатьох людей. Популістські проекти – це маніпулювання почуттями довіри, надії, сподівань на краще.

Формування економічних ресурсів «партії влади» для здійснення комунікаційного впливу на виборців відбувається виключно в прихованих формах. Влада має такі основні ресурси впливу на бізнес (саме він може бути постачальником фінансових ресурсів для влади): державні закупівлі товарів та послуг; податкові та кредитні преференції; митно-тарифні та нетарифні преференції; надання земельних ділянок та прав на використання природних ресурсів. Влада може приховано пропонувати бізнесу обмін – своєї лояльності, преференцій для певних суб'єктів бізнесу та постачання фінансових ресурсів у «комунікаційно-виборчий» фонд влади. Фактично бізнес купує для себе певні поточні та майбутні преференції. Гра є абсолютно нечесною за своєю моральною сутністю. Суспільство за будь-яких умов ніколи не дасть згоду на такі дії влади. Виходить, що в таких ситуаціях поєднання економічної політики та суспільного вибору взагалі жодним чином не пов'язані процеси. Великий бізнес в Україні фактично постійно веде такі економічні ігри з владою.

Другий підхід до «інвестування в голоси» – це підхід з боку тих сил, які на час проведення виборчої кампанії не мають адміністративної влади. Можна зробити припущення, що для політичних претендентів цієї групи доступ до адміністративних ресурсів, у тому числі економічних, має бути закритим. Напевно, в більшості країн з демократичними політичними системами це відбувається

саме так. Але можуть бути й певні нюанси. Так, діюча влада може відображати, наприклад, владу якогось політичного блоку, тобто об'єднання політичних партій. Блок є менш стійким утворенням порівняно з політичною партією. Блок є складним поточним збалансуванням певних політичних інтересів. Але ці інтереси є рухомими. Більш того, з досвіду України можна сказати про те, що окремі складові елементи блоку виявляють прихований чи відносно-відкритий інтерес до можливої поточної або майбутньої співпраці та кооперації з тими силами, які не входять до владного блоку. За таких умов, може відкритися певний прихований коаліційний доступ невідданих сил до адміністративних ресурсів.

Щодо форм «інвестування в голоси», то тут використовується, як правило, поєднання фактичного інвестування з обіцянками майбутнього інвестування в певні соціально-економічні проекти. У першому випадку – це проведення локальних PR-акцій (будівництво дитячих майданчиків, розбивка скверів, ремонт окремих комунальних об'єктів, ремонт ліфтів, проведення благодійних акцій, в тому числі з використанням поп-зірок тощо). У другому випадку, «творчі задуми» взагалі набувають дуже широкого розмаху. Одним із факторів цього є те, що людська пам'ять далеко не все фіксує. А це означає, що пам'яттю теж можна маніпулювати.

Ми можемо розглядати політика як суб'єкта, який формує попит на голоси виборців для одержання в майбутньому певних вигід для себе у випадку позитивного для нього голосування виборців. Суть його пропозиції виборцям – послуги щодо представництва їх інтересів. У той же час система обміну цінностями між виборцями та політиками працює таким чином: спочатку виборці віддають свої голоси за претендента, а тільки потім починається процес «надання послуг виборцям» обраним політиком. Тобто за такого механізму здійснення угоди, виборці об'єктивно знаходяться в гіршому становищі, ніж політик. До цього додається ще й така достатньо важлива обставина: зміст послуги політика не є достатньо конкретизованим.

Система представницького виявлення суспільного вибору певним чином ускладнюється, коли громадяни країни в ролі своїх представників обирають не стільки окремих, конкретно взятих людей, скільки певні *політичні партії*. Суб'єктом угоди з виборцями фактично стає партія. При цьому виборці можуть не мати практично жодного впливу на те, як формуються виборчі списки партій. У результаті вони починають орієнтуватися у своїх оцінках на лідерів партій. Цьому значно сприяють і засоби масової інформації, насамперед телебачення, які активно і регулярно «демонструють» суспільству партійних лідерів. У результаті, якщо політична конкуренція ведеться, наприклад, між 4–5 партіями, то реально конкурують більше харизми, обіцянки, репутації тощо 4–5 лідерів, а не проекти ідей щодо майбутньої економічної та іншої політики держави. У той же час, напевно, саме через такі проекти могла би відбуватися конкретизація тих послуг політичних партій, які вони пропонують виборцям. Треба також зазначити, що чим більше партій беруть участь у виборчій конкуренції, тим менше шансів для здійснення виявлення вибору більшості громадян, у тому числі й щодо вирішення економічних проблем.

Недемократичний внутрішньопартійний устрій призводить до того, що лідери партій – їх, напевно, можна назвати у таких ситуаціях засновниками партій – самостійно формують виборчі списки своїх партій. Ті, хто потрапляє в ці списки, відчують, розуміють свою пріоритетну залежність не від виборців, а від лідерів (засновників) партій. Політична партія виступає корпоративним суб'єктом політичної угоди з виборцями. Депутат-«партієць» повинен бути «правильним» в очах лідера партії, а не виборця. Він діє, насамперед, як представник партії, а не представник виборців. Еластичність реакції такого «представника», на думку виборців, дуже невисока, хоча риторика «представника»

може бути постійно сповнена згадуваннями про інтереси виборців, яким «представник» самозабутньо служить.

Таким чином, у представницькій системі виявлення суспільних переваг формується певний розрив у взаємозв'язках між суспільними групами (виборцями), з одного боку, і «представниками» – з іншого. Останні отримують широкий коридор свободи у своїх діях, у тому числі таких, які можуть бути дуже далекими від реальних потреб виборців. «Простим» виборцям у край складно впливати на правильність поведінки «представників», на виконання ними політичної угоди. Відсутність впливу призводить до зменшення або навіть взагалі до усунення відповідальності «представника» за правильність відображення у своїх політичних діях колективного вибору. Одночасно «сильні виборці», які організовані в певні групи, знаходять можливості для забезпечення своїх економічних інтересів через лобістську діяльність.

Таким чином, ми можемо говорити про те, що тільки пряма демократія може дати за певних умов «чистий» суспільний вибір. Але пряме виявлення суспільних переваг – це процедури, які, у найкращому випадку, періодично застосовуються для прийняття рішень з окремих важливих проблем суспільного життя. Усі інші рішення в рамках державної або регіональної економічної політики – це рішення «представницького» характеру. Реальної альтернативи «представницькій економічній політиці» як системі державного й місцевого управління практично немає. Тому залишається тільки формувати, підтримувати й розвивати такі *умови*, за яких «представницька економічна політика» буде найбільше повно відображати суспільний вибір, суспільні інтереси, а можливості «представників» використовувати владу у своїх особистих інтересах будуть найменшими.

Що відбувається із «суспільним вибором» в умовах розвитку глобалізаційних процесів?

Насамперед, ми маємо оцінювати міру впливу глобалізаційних процесів на окремо взятую економіку. *Чим визначається «глобалізаційна чутливість» економіки конкретної країни?*

Напевно, перш за все, рівнем її зовнішньоекономічної відкритості. Вимір цього рівня може здійснюватися за абсолютними та відносними показниками, які характеризують зовнішньоекономічну діяльність (зовнішньоторговельний обіг, обсяги експорту та імпорту, відношення цих показників до ВВП). Якщо, скажімо, в Україні частка експорту у ВВП дорівнює приблизно 50%, то це достатня підстава для того, щоб визнати економіку України «чутливою» до глобалізаційних процесів.

Другим фактором «глобалізаційної чутливості» є ступінь залежності національної економіки від діяльності багатонаціональних (транснаціональних) компаній. За якими показниками можна оцінити цю діяльність? По-перше, за питомою вагою вартості продукції, що виробляється / реалізується представництвами таких компаній на території певної країни. По-друге, за питомою вагою транснаціонального капіталу в структурі власності підприємств, розміщених в країні (це можна робити, в розрізі пріоритетних галузей економіки). Ці показники надають можливість оцінити масштаби перенесення стандартів бізнес-процесів, характерних для транснаціональних компаній, на національну економіку, міру їх впливу на формування стандартів споживацької поведінки, на наповнення державного та місцевих бюджетів коштами, на зайнятість населення.

Третім фактором «глобалізаційної чутливості» може бути визначена міра інтегрованості національної економіки, державних управлінських інститутів до міжнародних союзів, асоціацій, альянсів тощо. Будь-яка інтеграція на такому рівні передбачає делегування певних управлінських повноважень на наднаціональний рівень, прийняття якихось загальних «правил гри». Це ми можемо

бачити на прикладі Європейського Союзу, Світової організації торгівлі, різних митних союзів тощо. Управлінська інтеграція неможлива без прийняття спільних «правил гри», й у багатьох випадках без делегування управлінських повноважень на новоутворений рівень.

Як позначається дія зазначених трьох «глобалізаційних» факторів на «суспільному виборі» в економічній політиці держави?

У цілому можна припустити, що «суспільний вибір», щонайменше, ускладнюється. Чим більш багаторівневою стає управлінська структура, тим більш залежними стають управлінські рішення від «бачення ситуації» на рівнях бюрократичної ієрархії. Ця оцінка ролі фактора міждержавної інтеграції на рівні інститутів влади.

Далі зазначимо, що, скоріше за все, розвиток глобалізаційних процесів ускладнює суспільну орієнтацію. Як наслідок, потенційно стає ще більш проблемним отримання «правильного» суспільного (електорального) вибору. Це об'єктивно послаблює значущість «демократичного компонента» в пошуку ефективних рішень, й, у кінцевому рахунку, у визнанні правильної стратегії. Меншою стає роль фактора «суспільство саме так вирішило», більшою – роль фактора довіри до обраних та призначених представників, як людей, які мають «на власний розсуд приймати рішення». Згадаємо «революцію менеджерів» у корпоративних структурах: топ-менеджери великих корпорацій перебрали на себе значну частку влади від власників бізнесу. Можливо, щось подібне спостерігається й щодо «ролі суспільства» в економічній політиці в умовах поглиблення міжнародної інтеграції, ця політика все більше стає власне політикою державних, політичних «топ-менеджерів».

Щодо факторів залежності національної економіки від зовнішньоекономічних товарорухів, від структури власності в компаніях, то вони впливають на «суспільний вибір» таким чином: по-перше, національні параметри та уряди у своїй економічній політиці та можливостях стають все більш залежними від зовнішніх бізнес-чинників; по-друге, активна діяльність транснаціональних компаній опосередковано впливає на те, якими можуть бути суспільні уявлення, «суспільний вибір», – через тиражування стандартів бізнес-процесів, бізнес-культури, бізнес-відносин та поведінки споживачів. Для цього вони мають достатньо значні засоби та ресурси впливу.

Отже, досить важко уявити можливість реального досягнення «чистого» суспільного вибору в сучасній економічній політиці держави. Орієнтація на таку мету напевно була б суспільною ілюзією. Реальним суспільним завданням може бути створення та підтримка таких умов, які б максимально наближували суспільство до відображення в економічній політиці держави суспільних переваг, суспільного вибору. Таке завдання, безумовно, є складним. Його вирішення потребує системних і послідовних дій. Але в будь-якому випадку його реалізація є необхідною передумовою досягнення ефективності в побудові системи державного управління, забезпечення суспільно-збалансованого характеру розвитку держави або певного регіону.

Список використаної літератури

1. Бьюкенен Дж.М. Конституциональная экономическая теория / Дж.М. Бьюкенен // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 168.
2. Курс экономической теории. – 6-е изд.: Киров: «АСА», 2007. – С. 396.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.747:330.101

Н.В. РЕЗНІКОВА,

*кандидат економічних наук, доцент,
науковий співробітник Інституту міжнародних
відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

М.М. ВІДЯКІНА,

*кандидат економічних наук, асистент кафедри
світового господарства і міжнародних
економічних відносин Інституту міжнародних
відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Світова фінансова криза трактується в контексті довгострокових зрушень в економіці. Особливе значення в поясненні причин сучасної кризи відводиться зростаючій ролі фінансових інститутів та діям інвестиційних менеджерів, передусім маніпуляціям на товарних ринках.

Мировой финансовый кризис трактуется в контексте долгосрочных сдвигов в экономике. Особое значение в объяснении причин современного кризиса отводится растущей роли финансовых институтов и действиям инвестиционных менеджеров, прежде всего манипуляциям на товарных рынках.

The paper provides new interpretation of global financial crisis in the context of long-term economic transformations. It stresses the growing importance of financial institutions and investment managers' activities – above all commodities market manipulations – as key explanatory factors of modern crisis.

світова фінансова криза, інвестиційні інститути, ринок товарних ф'ючерсів, ринкові маніпуляції, індексні спекуляції

Сучасна фінансова криза як невід'ємна ознака світової економіки є суб'єктивно зумовленим феноменом світової фінансової архітектури в умовах зростаючої інтегрованості країн світу. Глобалізація та регіоналізм як суперечливі, проте нерозривні тенденції розвитку міжнародної економіки, характеризуються масштабністю та водночас гетерогенністю фінансового ринку, що провокує загострення кризових явищ на міжнародному, регіональному та національному рівнях. Через посилення економічної і фінансової дестабілізації, що провокується глобалізацією, багато країн стоїть перед необхідністю мінімізації міжнародних ризиків за допомогою звуження чи «фільтрації» своєї присутності в глобальних процесах. Утворені інтеграційні об'єднання сегментують світове господарство, координуючи свою зовнішньоекономічну діяльність з метою визначення найоптимальнішого розвитку. Водночас саме вони підвищують вразливість національних економік, стан яких визначається не лише внутрішнім потенціалом, але і масштабами участі у міждержавних утвореннях

Сучасна світова фінансова криза, розпочата у другій половині 2007 р., в науковому світі інтерпретується чи не як найбільш масштабне потрясіння з часів економічної депресії 1930-х років. Велика кількість думок щодо причин розгор-

тання кризових проявів свідчить про неоднозначність нинішніх подій. Зростаюча нерівність у доходах, яка заохочувала домогосподарства брати в кредит і, тим самим, експлуатувала споживацькі настрої; невизначені механізми регулювання та контролю з боку фінансових інституцій; глобальний надлишок ліквідності як наслідок американської політики «легких грошей»; дефіцит платіжного балансу США; спекулятивна спрямованість незабезпеченої доларової маси; надмірні ризики – такий вигляд має неповний перелік природи кризи сучасної глобалізованої ринкової економіки.

Незаперечним є той факт, що вивчення питань, присвячених проблематиці фінансових криз пройшло у своєму розвитку ряд етапів. Намагаючись пояснити природу виникнення фінансових потрясінь, якими надзвичайно відрізнялися дев'яності роки минулого століття, вченими-економістами було запропоновано власні підходи для вивчення цього явища. Західні економісти: Х. Мінські, Ч. Кіндлебергер, М. Фрідмен, А. Шварц, П. Кругман, М. Обстфельд, М. Бордо, Р. Дорнбуш, П. Дібвіг, Д. Даймонд, Р. Манделл, Ф. Мишкін, С. Фішер, Г. Камінські, К. Рейнхарт, А. Веласко, Р. Чанг, Г. Гортон, С. Едвардс, Р. Глік, Е. Роуз, Р. Рігобон, Г. Кальво та інші упродовж тривалого часу займаються дослідженнями природи фінансової нестабільності, а тому сучасні вітчизняні досягнення у цій галузі економічної науки переплітаються із західними або їх інтерпретують. Проте варто відзначити відсутність чіткого розуміння того, що ж саме належить до поняття фінансової кризи і що є первинним в її розгортанні.

Шляхом проведення ретроспективного аналізу теоретичних засад економічного розвитку та фактологічного матеріалу пропонується довести необхідність комбінаторного підходу до прогнозування циклічних зрушень у світовому господарстві, апелюючи не лише до концепції системної або перервної рівноваги, а й до очевидних проявів ірраціональності поведінкових фінансів, репрезентованих дією інвестиційних інституцій.

Криза, згідно із сучасною теорією еволюції, – невід'ємна і органічна складова процесу розвитку економічної системи, яка знаменує перехід до нової фази циклу або нового циклу. Кризи неможливо уникнути, адже ресурси і цілі кожної економічної системи обмежені і вичерпні, а в інформаційній економіці вони відрізняються від тих, що притаманні індустріальній.

Класична теорія виходить з концепції системної рівноваги, згідно з якою випадкові зміни у ринковій економіці та її циклічні коливання не виходять за допустимі межі (асимптоти), завдяки автоматично діючим наглядовим механізмам ціноутворення і конкуренції. І. Пригожин, Е. Тофлер, Й. Шумпетер та інші закордонні економісти розробили нову концепцію перервної рівноваги, згідно з якою, коливання і циклічність системи у міру вичерпності її ресурсів неминуче виходять за так звані нормальні межі в зони хаосу, де попередні наглядові механізми вже не діють. Система не повертається до попередньої рівноваги, з хаосу виникає новий порядок, який може виявитися як гіршим, так і кращим від попереднього.

Вивчення фундаментальних проблем, особливостей виникнення фінансової кризи та її складових у рамках історичного розвитку цього явища змушує вчених повертатись до аналізу існуючого наукового доробку. Так, останнім часом поширені посилання на кейнсіанські теоретичні викладки, які ставлять за мету виправдання згорання витратних урядових програм з тим, аби запобігти або пом'якшити колапс фінансової системи. А фазовий еволюційний підхід Х. Мінські щодо визначення руху майбутнього фінансової системи у бік вразливості та залежності від дії поведінкових фінансів, репрезентованих так званим капіталізмом управлінських грошей, викликав до себе безпрецедентний інтерес актуальністю викладених у ньому думок попри те, що датовані вони 1996 р.

Х. Мінські в своїй гіпотезі фінансової нестабільності наголошував на тому, що завжди існує два так звані фінансові режими: сумісний зі стабільністю та

такий, що розглядає економіку в контексті потенційної нестабільності. Таким чином, згідно із зазначеним підходом, будь-яка стабільність має дестабілізаційну природу, а її внутрішні процеси закладають підвалини до руху стабільної системи в напрямку вразливої нестабільності. Коментуючи події 90-х років минулого століття, Х. Мінські стверджував, що сучасна глобальна економіка стане заручницею необмеженого спекулятивного буму, природними наслідками якого виявляться вибухові ціни на ринку нерухомості, зростання іпотечного боргу та стрімке зростання споживчих цін [4]. Наприкінці 2005 р. Е. Ксі в доповіді «Світова економіка: бульбашки навколо нас» акцентував увагу на надзвичайному перегріві сучасної світової економіки, для якої дедалі більше ставали притаманними необґрунтовано роздуті ціни на сировину, нерухомість, акції, а сукупний розмір бульбашок вже на той момент, за підрахунками економіста, становив половину світового ВВП. Так, обсяг лише сек'юритизованої заборгованості становив приблизно 84,3 трлн дол. США, або 138% ВВП. Проте в умовах стрімкого зростання цін на енергоносії і сировину, помітної кредитної експансії та здешевілою долара, інфляція в США була майже непомітною. Так, А. Грінспен одним з пояснень такої ситуації називав фактор самої глобалізації, адже дешевий імпорт з Китаю, Туреччини та інших країн суттєво стримував зростання цін [1, с. 253]. При цьому істотне зростання фондового ринку в США і підйом економіки сприяли тому, що, за висловом Ш. Коррігана, «все виробництво в світі налаштовувалось у розрахунок на англо-американських споживачів» [2, с. 30–31]. Іншою причиною низької інфляції було те, що на споживчому ринку, який і був джерелом даних для обрахування інфляції, зростання цін майже не спостерігалось. Таким чином, очевидним стає те, що всупереч економічній теорії, ринки генерували невиправдані стимули до надлишкового ризику, заохочуючи менеджерів високими прибутками в обмін на раціональну обережність. У зв'язку з цим, наголошуючи на надмірному абстрагуванні класичних підходів до дослідження інвестиційної діяльності, слід згадати слова М. Фрідмена, який наголошував на тому, що питання реалістичності припущень інвесторів є недоречним, оскільки такої якості вони ніколи не мали, а більш важливою є якість апроксимації досліджуваного явища, якої ці припущення дозволяють досягнути.

Проте зловживання цим принципом у фінансовій теорії, переважно прихильниками класичних підходів, які відштовхуються від припущення про раціоналістичність інвесторів, сприяє збільшенню невідповідності моделювання поведінки інвесторів, цін на активи та ринкових процесів, які відбуваються в реальному житті, ставлячи під сумнів корисність відповідних наукових напрацювань. Останні, досягаючи досить високого рівня апроксимації, пропонують моделі прийняття інвестиційних рішень, які враховують найбільш вагомі, на думку їх авторів, фактори, ймовірність появи яких є найвищою. Разом з тим реальність полягає у тому, що інвестиційний портфель, який протягом свого тривалого існування постійно приносив прибутки, може абсолютно непередбачено стати повністю збитковим, причиною чого є те, що події, ймовірність появи яких у нормальному статистичному розподілі наближена до нуля, в реальному житті трапляються значно частіше. Р. Брунер і Ш. Кар дійшли такого висновку: фактори, що спричиняють появу дестабілізаційних тенденцій на фінансових ринках постійно присутні в економіці, проте лише тоді, коли вони вишикуються у певну послідовність, за інших «сприятливих» обставинах, вибухає справжня криза. Таким чином, класичні підходи до аналізу інвестиційних рішень виявляються абсолютно безпорадними і не можуть вчасно попередити інвестора про можливі ризики, бо причинами появи дестабілізаційних явищ виявляються, як правило, саме ті фактори, ймовірність появи яких ці теорії зводять до нуля припущенням про раціональність поведінки інвесторів та ефективність ринків.

Російський дослідник В. Євстигнєєв наполягає на тому, що сучасна криза не є кризою надвиробництва, кризою балансів або структурною кризою [3, с. 90]. Вона є виключно кризою довіри як наслідок надмірних ризиків, взятих на себе фінансовими системами більшості країн світу. Американський інвестиційний механізм, що базувався на перетворенні заощаджень у капіталовкладення, дозволяв американцям практично не заощаджувати, при цьому забезпечуючи стійке зростання індексу інвестиційної активності до 2008 р. Так, попри те, що норма заощаджень у США вже з початку 2000 р. перебувала на позначці близько нуля, саме на Сполучені Штати Америки припадає 40% світового ринку цінних паперів. Нерезиденти, як правило, скуповують американські облигації, залишаючи на борговому ринку понад 70% спрямованих у США коштів, і лише 30% резидентів країни надають перевагу інвестиціям у низько ризикові цінні папери закордоном. У певному сенсі в США відбувається переробка капіталу, а американські інвестори беруть на себе додатковий ризик, виступаючи в ролі посередників. Так, окремі вчені розглядають облигації як специфічний експортний товар США.

Розвиток нових або модернізованих фінансових ринків, пов'язаних з удосконаленими фінансовими похідними інструментами, створював підґрунтя для руху капіталів.

Таким чином, постійно зростаючі масштаби спекулятивних капіталів разом з коливаннями валютних курсів визначали стан реальної економіки, а не навпаки. Так, за оцінками МВФ, на початок XXI ст. лише 5–6 найбільших хедж-фондів могли мобілізувати на певний термін до 1 трлн дол. США, ставлячи перед собою різні цілі, навіть такі, як атаки на окремі національні валюти. І попри те, що власні капітали таких фондів можуть бути незначними, завдяки системі кредитування та новим фінансовим технологіям, вони є здатними акумулювати величезні суми грошей. Загальний обсяг індустрії хедж-фондів на 2008 р. оцінювався в 1,7 трлн дол. США, і хоча порівняно з капіталом інших інституційних інвесторів у розвинутих країнах на рівні 20 трлн дол. США він не сприймається як велетенський, відчутні прибутки хедж-фондів і подібних до них спекулятивних фінансових організацій стимулювали до проведення ризикованих операцій дедалі більшу кількість великих банків і страхових компаній. Отже, з одного боку, інвестиційні і фінансові техніки хедж-фондів є досить різноманітними, з іншого – індивідуальні та інституційні інвестори задіяні у багатьох формах активності, що використовуються самими хедж-фондами. У результаті спекулятивний та надризикований характер фінансових операцій охоплює не окрему країну, а всю фінансову систему. Визначальними є обсяги ринку деривативів, які наприкінці 2007 р. сягнули 60 трлн дол. США, що свідчить про стрімке зростання похідних фінансових інструментів порівняно з обсягами реальних боргів і кредитів. Попри те, що їх вартість, а також можливості отримання за їхньої допомоги доходу, безпосередньо залежать від руху цін на інші фінансові інструменти або товарні активи, такі деривативи, як ф'ючерси, опціони, свопи, варанти та ін. стали суттєво пригнічувати ціноутворення на матеріальні ресурси в світі. Водночас коливання базових параметрів позначаються на вартості деривативних активів з великим резонансом [1, с. 283].

Навіть якщо абстрагуватися від проблеми залежності процесів ціноутворення на фінансові активи та сировинні ресурси від діяльності інвестиційних інститутів та хедж-фондів, незаперечно стає констатація зменшення ролі банківського сектора у визначенні руху капітальних потоків. В історичному аспекті розподіл операцій на інвестиційно-банківські й операції комерційних банків і, відповідно, поява економічного терміна «інвестиційний банк» пов'язана із структурними перетвореннями в період після Великої депресії, зокрема, із запровадженням регулятивних бар'єрів і обмежень на операції американських банків через дію закону Гласа-Стігала. Останній забороняв банкам мати афілі-

йованість з будь-якими організаціями, пов'язаними з проведенням операцій у сфері первинного розміщення, продажу або розповсюдження акцій, облігацій, векселів або інших цінних паперів. Зниження ризиків банківського сектора, на думку авторів закону, виправдовувало жорсткість імplementованих обмежень. Втім, об'єктивні реалії розвитку світового фінансового ринку та зростання конкуренції з боку європейських фінансових інститутів свідчили про необхідність поступового зникнення чітких розмежувань між інвестиційними і комерційними банками, і в 1999 р. дія закону була призупинена введенням нового закону про модернізацію фінансових послуг. Зауважимо, якщо наприкінці 1950-х років банки контролювали понад 50% фінансових активів, то вже всередині 1990-х років цей показник опустився нижче позначки у 25% – саме такими були наслідки дії монетаристського експерименту зі зниження частки контрольованих банками операцій на користь так званих «нерегульованих» ринків, що й призвело до зростання конкуренції між двома фінансовими полюсами. Зокрема світовий ринок інвестиційно-банківських операцій у 2008 р. показав суттєвий спад. Так, обсяг операцій з розміщення цінних паперів на боргових ринках 4,2 трлн дол. США (–37%), у сегменті пайового фінансування – 471 млрд дол. США (–42%), в сегменті злиттів/поглинань – 2,9 трлн дол. США (–30%) [11].

Суперечливо на цьому фоні виглядає тенденція формування ціни на сировинних ринках, які визначаються вже не шляхом балансу попиту та пропозиції, а цінами на ф'ючерси, кількість яких у багато разів перевищує відповідні ресурси у всьому світі. Власне кажучи, це є додатковим аргументом для пояснення гігантських коливань ціни на нафту та інші ресурси, які вже давно відірвались від ситуації в реальній економіці.

Початок XXI ст. позначився безпрецедентним зростанням товарних ринків, що можна пояснити такими детермінантами. По-перше, враховуючи показники попиту і пропозиції. Остання, зазвичай, природно стримується, у той час як попит зростає, стимулюючи підвищення цін. По-друге, ринкові маніпуляції з боку виробників та продавців товарів. І, зрештою, спекуляції на ф'ючерсних товарних ринках. Зазначені причини, безумовно, вагомі і водночас взаємопідсилюючі. Однак зростання обсягів інвестування в товарні індекси (так звані «спекуляції на індексах»), на наш погляд, найбільш точно пояснює таке зростання. Крім того, товари не є активами, які, на думку інвестиційних менеджерів, готові для фінансування.

Падіння цін на товари, яке розпочалося восени 2008 р., значною мірою було зумовлене намірами індексних спекулянтів про вихід із ф'ючерсних ринків. Зниження товарних цін, однак, породжує низку проблем: рішення про випуск продукції, як і про розміщення портфельних інвестицій, приймаються базуючись на очікуваннях зростання ціни. Тому наслідки від зниження товарних цін можуть бути дуже небезпечними як для окремої галузі, так і для фінансових ринків.

Виходячи з класичних постулатів економічної науки, причина криється у ножицях пропозиції і надмірного попиту, що й викликає зростання цін. Та попри реальні проблеми з пропозицією деяких товарів вони не здатні пояснити такі стрибки цін. Отже, з позиції співвідношення попиту-пропозиції варто розглянути попит, а надто звернути увагу на стрімкий розвиток Індії та КНР. Світове зростання зазвичай несуттєве – стрімке зростання в окремих частинах Азії компенсується повільним розвитком економік Африки та Європи. Так, підвищення попиту на нафту було недостатньо швидким для пояснення стрибків цін. У той час, як на початку десятиліття відбулося стрімке зростання попиту в КНР, темпи зростання сповільнилися зі зростанням цін на нафту. У США споживання стабілізувалося задовго до зростання цін на нафту. Зрештою, хоча з настанням рецесії попит знижується, фактичне споживання більшості товарів скоротилося несуттєво (недостатньо аби пояснити наявну дефляцію).

Крім того, пояснення небаченого зростання цін з позицій попиту-пропозиції має сенс за умови досконалої конкуренції на ринку. Проблема в тому, що товарні ринки (особливо нафтові) далекі від досконалої конкуренції. Наразі багато товарів виробляються в умовах олігополії (країнами ОПЕК та Росія у випадку нафтового ринку) і/або продаються в умовах олігопсонії (за великої кількості виробників та обмеженої – споживачів). До того ж виробництво товарів регулюється політикою урядів. Зі зростанням цін на сиру нафту, Конгрес США, наприклад, прийняв рішення про масштабне субсидування виробництва біопалива, тим самим стимулюючи зростання цін на кукурудзу та сою навіть тоді, коли виробництво біопалива спонукало підвищене споживання нафти (оскільки аграрне виробництво у США досить енергомістке). Тому пояснити такий ціновий тиск за рахунок суто попиту і пропозиції неможливо.

Загальновідомих прикладів маніпуляції товарними цінами за останні роки можна навести безліч. Наприклад, взимку 2004 р. компанія Брітіш Петролеум (British Petroleum) монополізувала 90% усіх американських поставок пропану, тим самим спричинивши зростання цін [8]. Інші добре відомі випадки: маніпуляції компанії Хант бразерз (Hunt brothers) з цінами на срібло, маніпуляції з алюмінієм з боку Марк Річ і Менні Вайс (Marc Rich, Manny Weiss) [9]. Зазначені маніпуляції, без сумніву, вплинули на ринкову ситуацію. Однак допоки термін «маніпуляції» обмежується діями окремих трейдерів, вони не можуть відігравати суттєву роль у нинішньому товарному бумі. Найважливіші товарні ринки надто великі, тому подібні дії можуть мати вплив лише у короткостроковій перспективі. Дуже вірогідно, що ціни на товари зростають під дією масового надходження грошей, що перебувають в управлінні ринкових гравців, які легально переслідують стратегію купівлі й утримання.

Після падіння цін на акції у 2000 р. численні дослідники відстоювали думку про те, що ціни на товари не корелюють з прибутками від інструментів з фіксованою прибутковістю (як, наприклад, облігації) та цінних паперів (акції). Таким чином, утримання товарів знижує волатильність портфельних цінних паперів. Крім того, стало зрозумілим, що товари забезпечують інфляційний хедж. Однак утримання товарів є дорогою процедурою через суттєву вартість їх зберігання. Тому інвестиційні менеджери переорієнтувалися на ф'ючерсний ринок (паперових вимог на товари). Оскільки ф'ючерсні контракти завершуються на обумовлену дату, власник вимоги, в ідеалі, готовий отримати товар. Зазвичай інвестиційні менеджери взагалі не прагнуть отримувати товари, які повинні бути доставлені, тому на призначену дату контракти переукладаються і трансформуються в інший ф'ючерсний контракт з постачанням у майбутньому.

З колапсом ринку цінних паперів у 2000 р. та встановленням факту відсутності кореляції між динамікою товарних цін і цін на акції, ф'ючерсні контракти почали використовуватися з метою зменшення портфельних ризиків. Це дозволило Goldman, Sachs & Co. та іншим індексним спекулянтам успішно просувати товарні ф'ючерси як новий різновид активів для благонадійних інвесторів. У цих індексах домінують енергетичні товари, а нафтопродукти становлять 58%. Найбільшу частку сільськогосподарських товарів становлять кукурудза, соя, пшениця; металів – алюміній, мідь та золото.

Зазвичай 4–5% інвестиційних коштів вкладаються в товари. І хоча це невелика частка, розмір фондів, що перебувають в управлінні, суттєво залежить від обсягів товарів. Так, наприклад, загальне зростання рівня споживання нафти у Китаї за останні 5 років складає 920 млн барелів, у той же період частка контрактів на нафту, якими володіють індексні спекулянти, збільшилася на 848 млн барелів. Разом з тим, індексні спекулянти утримують контракти на понад 1,3 млн тонн міді (при загальному рівні річного виробництва менше 18 млн тонн) [5]. Так, індексні спекулянти утримують суттєву кількість ф'ючерсів на пшеницю, які здатні задовольнити попит США упродовж двох років. Загальний

обсяг ф'ючерсних контрактів, придбаних за останні 5,5 років, збільшився на майже 5,3 млн, з яких індексні спекулянти викупили 2,7 млн (лише половину), а хеджери лише п'яту частину. У 2002 р. приблизно 50 млрд дол. коштів, що перебували в управлінні, були інвестовані в індексні інструменти, понад 100 млрд дол. – у 2006, та понад 300 млрд дол. – у 2007 р. [7]. Тобто за всіма ознаками індексні спекуляції впливають на дії хеджерів. Свого часу згадані притоки коштів спричинили ще більше зростання цін на товари.

Купівля ф'ючерсних контрактів впливає на сьогоднішні ціни-спот, оскільки виробництво товарів зазвичай локальне, а кінцеве споживання більш географічно розповсюджене. Однак, на відміну від локальних ринків фізичних товарів, ринок товарних ф'ючерсів національний і навіть міжнародний. Ф'ючерсні ціни вже встановлені і відображають попит і пропозицію у реальному часі. Отже, локальні товарні ринки залежать від ф'ючерсних ринків як від головного джерела інформації про ціни. І лише згодом відбувається коригування відповідно до місцевих умов.

Використання ринків товарних ф'ючерсів анулювало подекуди суттєву різницю в цінах на різних регіональних спот-ринках, що існувала до 1980-х років. Що ж стосується багатьох фізичних товарів (особливо сільськогосподарських), учасники ринку формують форвардні та спот-ціни на основі ф'ючерсної ціни, яка розкривається на конкурентному, відкритому аукціоні ринку ф'ючерсів. Так, у торгах на спот-ринку нафтопродуктів за основу береться ціна, встановлена на Нью-йоркській товарній біржі (NYMEX) [6]. Навіть товарні індекси S&P GSCI та DJ-AIG базуються переважно на цінах ф'ючерсних контрактів на відповідні товари з найближчим строком виконання. Отже, в сучасних умовах коливання цін на ключові сільськогосподарські й енергетичні товари виникають на ф'ючерсних ринках, а згодом переміщуються на ринки спот.

Таким чином, індексні спекулянти спричинили безпрецедентне зростання цін на товари. У багатьох випадках спот-ціни обумовлені ф'ючерсними цінами. На ф'ючерсні ціни, у свою чергу, впливають різні фактори, у тому числі спроби покупців і продавців хеджувати цінові ризики, традиційні спекулянти та індексні спекулянти, які диверсифікують свої інвестиційні портфелі у новий клас активів – товари. Невипадково за останні чотири роки, з надходженням інвестицій з пенсійних фондів, фондів суверенного добробуту, хедж фондів та банків (переважно європейських), відбулося зростання ф'ючерсних цін. Це посилює вплив факторів, які спричиняли зростання цін, у тому числі стрімкий розвиток Індії та Китаю, обмеження пропозиції та різного роду маніпуляції. Суттєва зміна цін відбулася у середині липня 2008 р., коли ціни на нафту сягли 150 дол. за барель, та середині серпня, коли ціна знизилася до 115 дол. У січні 2009 р. ціни знизилися до 40 дол. На початок осені 2008 р. з ринку було виведено приблизно третину всіх коштів, що перебували в управлінні. Виробники, бізнес плани яких базувалися на зростанні цін на товари не можуть досягти бажаних результатів в умовах їх зниження.

Проведене дослідження природи та специфіки сучасної світової фінансової кризи дозволяє сформулювати рекомендації, адаптація яких видається доцільною не лише в фінансових системах розвинутих країн світу, а й в українському інституційно-фінансовому середовищі. Передусім варто звернути увагу на кризу товарних ринків. Більшість прибутків від інвестиційних ресурсів, задіяних в індексних спекуляціях, пов'язані з явними чи неявними державними гарантіями (страхування пенсій, наприклад) і податковими пільгами (заощадження з податковими пільгами). У цьому сенсі варто заборонити стратегії дублювання товарних індексів та інвестування пенсійних коштів у товари. Як альтернативу, оподаткування усіх доходів від спекуляцій товарами могло б суттєво зменшити привабливість таких ринків для заощаджень з податковими перевагами.

Якщо припустити, що бум товарного ринку завершується, уряди країн повинні докласти зусиль щодо мінімізації наслідків колапсу. Суттєво обмежена пропозиція продовольчих товарів у глобальному масштабі й надалі зменшуватиметься, якщо виробники сільськогосподарської продукції відреагують традиційно на зниження цін: зменшуючи посіви зернових та поголів'я худоби. Виробники та постачальники альтернативної енергії також постраждають від зниження цін на нафту. У зв'язку з цим цього року урядам провідних країн світу доцільно наростити глобальну продовольчу допомогу, надати субсидії виробникам альтернативної енергії.

«Булбашка» товарного ринку (і наступний його крах) – вже третій такий епізод за останнє десятиліття, зумовлений безпрецедентними спекуляціями. Так, обсяги коштів, які перебувають в управлінні, суттєво збільшилися, а коефіцієнти капіталізації зросли відповідно до зниження можливостей протистояти ризикам. Фінансовий сектор США (і всього світу) продовжує відчувати наслідки кризи, що розпочалася з низькоякісних іпотечних позик, зниження товарних цін лише погіршить цю ситуацію.

Приватний сектор не може бути головним джерелом стимулювання попиту, оскільки в останній час витрачає більше, ніж отримує прибутків. Потрібне масивне фінансове стимулювання, а згодом більша фіскальна присутність для зростання без покладання на борги приватного сектора.

На законодавчому рівні необхідно встановити нові вимоги ліцензування щодо іпотечних установ, скоротити кількість проблемних позичальників з ризикованими позиками та забезпечити відповідальність фінансових установ, що продають іпотечні кредити.

Сділ уникати просування ідей консолідації фінансових інститутів, притаманних докризовому періоду. Натомість доцільною видається реалізація політики, яка популяризує малі та середні фінансові інституції.

Нинішня криза переконливо довела неспроможність неоліберальної моделі, що відстоює ідеї невтручання, зменшеного нагляду, приватизації та консолідації ринкових інститутів. Тому треба повернутися до більш гнучкої моделі з посиленням контролем фінансових інститутів та з фінансовою системою, орієнтованою на стабільність, а не деструктивні спекуляції.

Список використаної літератури

1. Гринин Л.Е. Глобальный кризис в ретроспективе: краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена / Л.Е. Гринин, А.В. Коротчаев. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 336 с.

2. Корриган Ш. Как действовать на рынке «медведей» / Ш. Корриган; ред. А.В. Куряев // Экономический цикл: анализ австрийской школы. – Челябинск: Социум, 2005. – С. 26–43.

3. Мировая финансовая система после кризиса. Оценки и прогнозы / отв. ред. В.Р. Евстигнеев. – М.: Маросейка, 2009. – 220 с.

4. Kindleberger С.Р. Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises / С.Р. Kindleberger. – New York: Wiley, John & Sons, 2000. – 304 p.

5. Masters M. U.S Senate Testimony of Michael W. Masters, Managing Member/Portfolio Manager, Masters Capital Management, LLC before the Permanent Subcommittee on Investigations, Committee on Homeland Security and Governmental Affairs, May 20, 2008 // <http://www.scribd.com/doc/3282151/Why-the-Oil-Price-Goes-Up>

6. Platts Oil Pricing and Market-on-Close Methodology Explained // www.platts.com/oil/resources

7. Speculators, Index Investors, And Commodity Prices / Goldman Sachs, June 29, 2008 // <http://www.scribd.com/doc/19601601/Goldman-Sachs-Speculators-Index-Investors-And-Commodity-Prices>

8. Stupak B. J. Energy Speculation: Is Greater Regulation Necessary to Stop Price Manipulation / B.J. Stupak // U.S. House of Representatives, Statement of Chairman Bart Stupak to the Subcommittee on Oversight and Investigations, Committee on Energy and Commerce, December 12, 2007 // <http://energycommerce.house.gov>

9. Veneroso F. Commodities: The Energy Manipulation Issue Heating Up / F. Veneroso // June 10, 2008 // www.venerosoassociates.net/links.html

10. Veneroso F. Financial Crisis: On the Prospect of a Second Wave of Copper / F. Veneroso // April 28, 2008 // www.venerosoassociates.net/links.html

11. World Economic Outlook: Crisis and Recovery. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. – 228 p.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто процедурно-технологічні процеси організації діяльності підприємств на основі новітніх знань як вищого рівня використання інтелектуального потенціалу управлінських кадрів та їх творчості при створенні систем управління і моделей розвитку суб'єктів господарювання.

В статье рассмотрены процедурно-технологические процессы организации деятельности предприятий на основании новейших знаний как высшего уровня использования интеллектуального потенциала управленческих кадров и их творчества в создании систем управления и моделей развития субъектов хозяйствования.

Proceeding and technological processes of enterprises activity organization on the basis of updated knowledges as well as higher level of intellectual potential of personnel management usage and their creativity while creating management system and models of subjects economy development are considered in this article.

управління, потенціал, ефективність діяльності, соціально-економічні системи, система аналізу, середовище господарювання

Ефективність діяльності господарюючого суб'єкта прямо пов'язана із сукупністю факторів, що виникають у середовищі господарювання, а що особливо важливо, від уміння своєчасно розпізнавати фактори впливу, визначати ті, які можливо і необхідно змінювати у результаті адаптації діяльності та визначення стратегії розвитку. Аналіз цих факторів дозволяє зробити висновок про те, що їхнім джерелом є внутрішні й зовнішні протиріччя розвитку економіки й суспільства, а вирішення цих протиріч може здійснюватися лише у взаємодії їхніх носіїв. Крім того, аналіз діяльності господарюючих суб'єктів різного роду показує, що існують два типи факторів зовнішнього середовища: перший – на які вони не в змозі впливати, а другий – суб'єкт може змінювати параметри середовища діяльності за рахунок правильного прогнозу, що можливо при ефективній інформаційній системі управління. Фактори обох типів можуть викликати загрози економіці суб'єкта та його ефективній діяльності як наслідок протиріч, що розвиваються як у його внутрішньому економічному просторі, так і за його межами [1].

Значна мінливість зовнішнього економічного середовища вимагає від господарюючих суб'єктів розробки та реалізації стратегії, яка забезпечує ефективність функціонування, розширення виробництва і капіталізацію, завоювання нових сегментів ринку за рахунок збереження конкурентоспроможності та закріплення конкурентних позицій [2, с. 3].

Ефективність сучасних трансформаційних перетворень як на мікрорівні, так і на макрорівні, пов'язана з інноваційною діяльністю, оперативністю впровадження їх у виробничі та управлінські процеси та впливом на всі складові процесу виробництва, які нерозривно пов'язані зі станом економіки та ефективністю діяльності суб'єктів господарювання. Серед ефективних інновацій,

які необхідні в системах управління, можливо назвати впровадження законів і принципів кібернетики.

У сучасних умовах впровадження кібернетики в економіку – це можливість управління соціально-економічними системами та аналіз їхньої діяльності з метою виявлення ефективних важелів управління діяльністю та повернення їх до нормального стійкого стану розвитку при умові втрати такого стану. У складних соціально-економічних системах потрібно виявлення точних факторів впливу, а для цього – точні, кількісні моделі. На жаль, зараз економічна наука користується переважно словесними моделями з додаванням схем і цифр. Вони не дозволяють кількісно розрахувати зміну системи-оригіналу, наприклад, визначити прогностичний стан системи. До того ж кількість інформації, якою оперує економіка, збільшилася й продовжує зростати такими темпами, що людський мозок уже не в змозі забезпечити її переробку, що особливо виявляється при зіставленні факторів, які не мають кількісної характеристики.

Узагальнення літературних джерел, аналіз офіційних документів і фактів економічного життя країни послужили основою розробленою автором класифікації факторів [3, с. 54], що ведуть до дестабілізації діяльності господарюючих суб'єктів. Аналізу характеру економічної кризи і розвитку в Україні та інших країн СНД присвячено досить глибокі дослідження [4, 5, 6, 7], в яких розкрито різні фази динаміки економіки. У той же час наголошується на тому, на наш погляд, це особливо важливо при врахуванні особливостей розвитку економіки на мікрорівні, що сучасні етапи економічного розвитку України мали більше ознак фаз поживлення, ніж фаз зростання та мали характер певної циклічності [8, с. 10].

Для суб'єктів соціально-економічної системи як такої, що поєднує переваги приватної власності та колективного характеру соціальних і економічних відносин [9, с. 6], в умовах трансформації відносин власності актуальними залишаються також процеси управління, які спрямовані на забезпечення ефективного функціонування економічного механізму господарюючих комплексів через орієнтацію на удосконалення наявного потенціалу, результативного використання капіталу, підтримку інвестиційної привабливості, а також сприяння ефективному використанню резервів зростання [2, с. 4]. Процеси управління системою повинні адекватно враховувати особливості певної фази розвитку макроекономічних процесів та керуватися однією основною потребою – потребою виживання та, що особливо важливо, розвитку. Тому в концепціях систем управління необхідно враховувати перспективи (їх прогноз) та використовувати знання про особливості попередніх фаз розвитку/спаду економічних фаз зовнішнього середовища (врахування досвіду).

Причинно-наслідкові зв'язки у цьому комплексі проблем дуже складні для національної економіки. Виділяти в такому комплексі проблем економічні як домінуючі фактори загальної кризи є частково справедливим. Як встановлено дослідженнями [9, с. 6], ринкові перетворення та зміна відносин власності, які здійснено в економіці за умови наявності різних поглядів і практичних дій щодо методів і змісту їх реалізації, свідчать не тільки про позитивні наслідки, а й про процеси, які негативно впливають як на її розвиток, так і на суспільні відносини та господарську ситуацію в цілому.

В умовах такого розвитку тенденцій для систем соціально-економічного характеру глибокого осмислення і розв'язання потребують теоретико-методологічні і прикладні питання організації економічних систем, їх мотиваційного механізму, систем (підсистем) управління, проблем оподаткування у нових умовах господарювання (надмірні податки зменшують можливості підприємств вкладати кошти в розвиток виробництва, призводять до його занепаду). На сьогодні багато з використовуваних на практиці та розроблених теоретичних економічних концепцій акцентують увагу на окремих складових економічної системи, не-

рідко ігноруючи інші її елементи. Проте двоїстість економічних процесів, тісний взаємозв'язок і взаємовплив соціально-економічних факторів виключають можливість однозначного тлумачення економічних явищ. Отже, порушується один з основоположних принципів системного підходу до розв'язання економічних проблем – принцип цілісності, що можна характеризувати як спроби «блочного» розв'язання системної проблеми [3, с. 53]. Як наслідок, порушення цілісності системи зменшує синергетичний ефект, суттю якого є отримання результату взаємодоповнюючих дій активів двох або декількох господарюючих суб'єктів, що перевищує суму окремих дій.

Для господарюючих суб'єктів соціально-економічних систем негативного впливу зменшення ефекту синергізму можливо запобігти через інвестування соціального капіталу та соціальних цінностей кооперативного руху [9, с. 42, 10, 11], що може суттєво змінити ситуацію розвитку таких суб'єктів.

Здійснений аналіз досліджень аграрної та споживчої кооперації [9, 12, 13, 14] як соціально-економічних систем надав можливість виявити серед негативних факторів (державно-правових, економічних, соціально психологічних, організаційних) такі, що мають вплив протягом всього періоду трансформації та розвитку системи (1992–2008 рр.).

До них належать такі фактори:

- державно-правового характеру: відсутність інформаційної підтримки; відсутність підтримки некомерційного характеру кооперативної діяльності (як наслідок, не забезпечено пріоритетність цілей як головної мети існування системи споживчої кооперації, що підтверджують відповідні агресивні напади на систему з боку теоретиків і практиків серед противників кооперації);

- економічного характеру: агресивне конкурентне середовище: відсутність достатнього інвестиційного ресурсу, а, як наслідок, обмеженість інноваційного розвитку;

- організаційного характеру: пасивність виборних органів; наявність лінійно-функціональної організаційної структури, основним недоліком якої є традиційна схема поділу повноважень і відповідальності; скорочення кількості пайовиків;

- соціально-психологічного характеру: низький рівень ініціативності членів кооперативів та товариств; зниження трудової мотивації, звільнення найбільш кваліфікованих кадрів, різке скорочення частки молодих фахівців.

Для розв'язання згаданих проблем і перетворення соціально-економічних систем в ефективну на рівні високорозвинутого сектора економіки пропонується врахувати необхідність створення:

- стратегічного управління на рівні підприємств та організацій системи;
- механізмів інформаційного забезпечення стратегічного та оперативного управління підприємствами;

- єдиного інформаційного простору системи;

- системи механізмів мотивації пайовиків та працюючих;

- системи підготовки та використання кадрів, які можуть забезпечувати прогнозування та інформаційне забезпечення розвитку системи.

Необхідно зазначити, що в цьому напрямку вже багато зроблено за підтримки Укоопспілки, Полтавським університетом споживчої кооперації України, де здійснюється підготовка фахівців з економічної кібернетики;

- системи підтримки інноваційного розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації;

- системи інформаційного забезпечення розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації.

Все сказане викликає необхідність застосування нових методів зберігання й обробки інформації та її аналізу, необхідного для прийняття управлінських рі-

шень для забезпечення необхідного рівня ефективності діяльності таких систем господарювання.

Слід зазначити, що з проблемою управління та прийняття управлінського рішення ми зустрічаємося вже на етапі діагностики стану потенціалу підприємства та його ресурсів. Дійсно, при організації діагностичного процесу не слід вимагати, щоб були проведені всі або, навіть, головні методи дослідження, застосовувані для діагностики цього завдання. Тому діагностичний процес стану суб'єкта господарювання, реалізований за допомогою сучасних комп'ютерних технологій, варто будувати як динамічну процедуру, що починається із проведення простих досліджень складових системи управління. Якщо ж цих даних недостатньо для встановлення параметрів із заданим ступенем точності, то необхідно вказати, яке наступне дослідження (із групи більше важливих) потрібно провести для того, щоб у цій конкретній ситуації одержати максимальну інформацію і т. д. Таким чином, система здійснює не тільки виявлення стану підприємства та його, але й управління збором інформації, що особливо необхідно на всіх етапах аналізу.

Крім того, для всіх етапів виявлення характеристик, які впливають на стан і можливості господарюючого суб'єкта зустрічаємося з однією загальною проблемою – проблемою ухвалення рішення.

У зв'язку з цим питання моделювання організаційних структур складних систем є досить актуальним, по-перше, тому, що проблема ефективності організаційної структури є однією з основних проблем сучасних підприємств, а по-друге, – тому що на сьогоднішній день вона залишається до кінця не вирішеною, незважаючи на велику кількість публікації щодо цієї сфери. Складність вирішення питання полягає в тому, що встановити відповідність параметрів організаційної структури цілям і завданням системи на підставі об'єктивних кількісних показників неможливо, а ефективність організаційної структури визначається винятково на підставі непрямих показників.

Дослідники висувають для оцінки ефективності різні критерії. Серед них можливо виділити три основні групи показників: показники ефективності системи, показники змісту й організації процесу управління та показники раціональності організаційної структури і її техніко-організаційного рівня.

Тому залежно від системи показників оцінки розробляються різні методики моделювання організаційних структур та ефективності їхньої діяльності: від найбільш простого аналогового моделювання, коли серед заздалегідь відомого переліку типів структур обирається та, котра найбільшою мірою відповідає контексту складного математичного моделювання, коли обрані критеріальні показники трансформуються в показники кількості рівнів організаційної структури, кількості її ланок, квазіелементів та ін.

При моделюванні організаційних структур доцільно оперувати показником якості системи, під яким варто мати на увазі сукупність об'єктивно існуючих характеристик (показників), що належать до здатності системи виконувати свою функцію. Показниками якості при цьому може бути стійкість системи, тобто її здатність виконувати свої функції в заданих параметрах під дією зовнішніх і внутрішніх збуджувачів (і, насамперед – структурних змін). Результат її функціонування, безпосередньо пов'язаний із рівнем досягнення цілей системи.

Цей показник безпосередньо пов'язаний з функціонуванням або рухом системи. Результатом функціонування системи в цьому проміжку – це зміна кінцевого стану бізнесу-системи в заданому проміжку часу:

$$R_{BS} = Z_{BS}(t_v) - Z_{BS}(t_0) = \Delta Z_{BS}. \quad (1)$$

Результат функціонування бізнес-системи – це абсолютний показник, що показує, наскільки стан системи в цей момент часу відрізняється від стану сис-

теми в минулому. Показниками результату функціонування системи можуть бути обсяг виробленої за період продукції, валові витрати, чистий прибуток та ін.

Природно, що для аналізу варіантів впливу на діяльність системи необхідно розробити методику виявлення найбільш ефективної методики аналізу її виробничо-господарської діяльності, що можливо зробити за допомогою методів системного аналізу. Результативність повинна бути основною статичною характеристикою такої методики, що дозволяє провести оцінку якості функціонування системи/суб'єкта та на її основі – прийняття управлінських рішень.

Згідно з методом аналізу ієрархій (МАІ) розв'язання проблеми пропонується як процес поетапного встановлення пріоритетів, побудова ієрархічної моделі системи, експертне оцінювання переваг [8] за допомогою методу попарних порівнянь (параметрами при цьому виступають результати різних методик аналізу). Порівняння параметрів суб'єктів виконується за допомогою квадратної матриці порівнянь, у якій кожен елемент a_{ij} на перетині i -го рядка і j -го стовпця показує ступінь переваги i -го елемента над j -м. На основі матриці переваг обчислюємо вектор пріоритетів. Наступний крок – знаходження власних чисел матриці, які знаходяться як сума добутків чисел i -го рядка матриці на відповідні елементи вектора V , з вагою V_i . Після визначення максимального власного числа матриці попарних порівнянь знаходимо міру узгодженості за допомогою індекса узгодженості (IJ) та відношення узгодженості (BV), при цьому випадковий індекс узгодженості обчислюється шляхом знаходження середнього значення квадратних матриць відповідного розміру. Якщо $BV < 0,1$, то ступінь узгодженості вважається прийнятним.

Наступним кроком, після побудови матриці попарних порівнянь критеріїв оцінки ефективності методики і визначення локальних пріоритетів, буде знаходження глобальних пріоритетів.

Узагальнений індекс узгодженості розраховують як індекс узгодженості першого рівня у відношенні до фокусу і другого рівня у відношенні до фокусу (M). Аналогічно розраховуємо узагальнений випадковий індекс M^1 .

Узагальнене відношення узгодженості розраховуємо за формулою:

$$BV = (M/M^1), \text{ яке повинно бути меншим за } 0,1.$$

На основі вищенаведеного алгоритм рішення буде мати такий вигляд. Розв'язання проблеми вибору оптимального методу аналізу господарської діяльності суб'єкта господарювання методом аналізу ієрархій – це процес поетапного встановлення пріоритетів: виявлення найважливіших моментів; виявлення найкращих способів порівняння та оцінки елементів; виявлення способу прийняття рішення та оцінка його якості.

Розв'язок проблеми починаємо з проведення декомпозиції проблеми.

Для цього пропонується критерії, за якими проводиться оцінка ефективності методів аналізу виробничо-господарської діяльності певного суб'єкта, до яких віднесли:

- доступність джерел інформації для проведення аналізу (I);
- час, потрібний для розрахунків (II);
- повнота оцінки виробничо-господарської діяльності (III);
- наочність представлення результатів (IV);
- простота розрахунків (V);
- відповідність їх державним рекомендаціям (VI);
- пристосованість до бухгалтерської та статистичної документації, якими користуються на підприємстві (VII);
- точність отриманих результатів (VIII).

Наступний крок розв'язання проблеми – це побудова ієрархічної моделі системи. Далі проводимо експертне оцінювання переваг. Для цього необхід-

но встановити пріоритети елементів моделі у відношенні до верхнього для цих елементів рівня ієрархії. У зв'язку з тим, що в цьому випадку неможливо встановити кількісні співвідношення різних елементів, то для визначення переваг використовуємо шкалу відносної важливості (шкала Сааті) [8].

Вектор пріоритетів обчислюється на основі матриці переваг. Точний метод полягає у знаходженні власного вектора V , що відповідає λ_{\max} . Власний вектор обчислюється за формулою:

$$V_i \approx \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot \dots \cdot a_{ij} \cdot \dots \cdot a_{in}} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad (2)$$

$$V = (V_1, V_2, V_3, \dots, V_i, \dots, V_n). \quad (3)$$

Вектор пріоритетів знаходять, нормуючи головний власний вектор:

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}. \quad (4)$$

Наступний крок – знаходження власних чисел матриці, які знаходяться як сума добутоків чисел i -го рядка матриці на відповідні елементи вектора V , з вагою V_i :

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot V_j}{V_i}. \quad (5)$$

Знаходимо максимальне власне число матриці попарних порівнянь:

$$\lambda_{\max} = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda_i}{n}. \quad (6)$$

Далі знаходимо міру узгодженості, обчислюючи такі показники:

Індекс узгодженості:

$$IY = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}. \quad (7)$$

Відношення узгодженості:

$$BY = \frac{IY}{BI}, \quad (8)$$

де BI – випадковий індекс узгодженості.

Випадковий індекс узгодженості обчислюється шляхом знаходження середнього значення серед квадратних матриць відповідного розміру.

Якщо $BY < 0,1$, то ступінь узгодженості вважається прийнятним. Будуємо матрицю попарних порівнянь критеріїв оцінки ефективності методики і розраховуємо локальні пріоритети і міру узгодженості показників.

Далі необхідно розглянути вплив факторів 3-го рівня на фактори другого рівня (пріоритети альтернатив у відношенні до кожного критерію), тобто визначимо перевагу (значущість, вагу) кожної з методик щодо кожного з факторів 2-го рівня (пріоритети критеріїв). Це робимо на основі даних задачі побудовою 8 (за кількістю факторів 2-го рівня) матриць попарних порівнянь для чотирьох факторів третього рівня.

На наступному етапі здійснюємо синтез локальних (вектори пріоритетів нижнього рівня ієрархії називають локальними пріоритетами) пріоритетів

(оцінка узагальнених (глобальних) пріоритетів) шляхом перемноження матриці локальних пріоритетів 2-го рівня на вектор локальних пріоритетів, після чого отримуємо: для першої методики; для другої методики; для третьої методики; для четвертої методики.

Для розрахунку індексу узгодженості першого рівня знаходимо скалярний добуток векторів індексів узгодженості другого рівня на вектор пріоритетів першого рівня. Узагальнений індекс узгодженості розраховують як індекс узгодженості першого рівня у відношенні до фокусу і другого рівня у відношенні до фокусу M . Аналогічно розраховується узагальнений випадковий індекс \bar{M} . Узагальнене відношення узгодженості розраховуємо за формулою:

$$VU = \frac{M}{\bar{M}}. \quad (9)$$

Методика вибору оптимального методу аналізу є універсальною і може бути прийнятною для суб'єктів господарювання різного напрямку діяльності і форм власності при розробці стратегії їхньої діяльності.

Наступним кроком у розробці напрямів розвитку господарюючого суб'єкта на основі аналізу його функціонування є формування системи аналізу виробничо-господарської діяльності на основі впровадження обраної методики аналізу.

У процесі реалізації програми забезпечення ефективності діяльності суб'єкта соціально-економічної системи на основі методики оцінки напрямків його розвитку можна виділити три основних етапи: загальне вивчення проблеми, визначення структури, впровадження системи.

У свою чергу ці етапи складаються з таких дій.

1. Загальне вивчення проблеми: вивчення проблемної ситуації; формулювання загальної проблеми; розробка цілей програми й критеріїв оцінки характеристики методики; визначення загального середовища системи; визначення ресурсів і обмежень.

2. Визначення структури програми розвитку: визначення і аналіз складових проблемної ситуації; визначення етапів рішення проблеми; проектування логічної структури бази; розробка й аналіз напрямів розвитку; аналіз інформаційних потоків в програмах розвитку; специфікація програмного забезпечення методик аналізу; підготовка плану розробки й реалізації програм розвитку; реалізація програм розвитку.

3. Впровадження програм розвитку господарської системи: розробка графіка впровадження прийнятих рішень на основі обраної програми розвитку підприємства; реалізація конкретних заходів для обраного напрямку розвитку системи / суб'єкта.

Для отримання відповіді на питання, чи ефективно буде обране управлінське рішення керівник мусить мати ряд параметрів, за допомогою яких можна охарактеризували будь-яке обране управлінське рішення. Крім того, питання оцінки рішення стає актуальним при «сходженні» стратегічного рішення на тактичний рівень, що необхідно для організації функціонування системи та забезпечення ефективності її діяльності [2].

У найзагальнішому вигляді вибір якнайкращого варіанта розв'язання задачі досягнення мети організацією можна представити математично як відшукання максимуму цільової функції W [15]:

$$W = f(\alpha_1, \alpha_2, \dots, \beta_1, \beta_2, \dots, \chi_1, \chi_2, \dots), \quad (10)$$

де α_i — задані параметри (показники) розв'язання задачі (ресурси);

β_j — керовані (змінювані) параметри розв'язання задачі (термін виконання);

χ_λ — невідомі параметри розв'язання задачі (все інше, що опосередковано може впливати на результат).

Завдання вибору якнайкращого варіанта рішення при цьому може бути сформульоване таким чином: знайти такі значення керованих параметрів β_1, β , які при заданих параметрах α_1, α , з урахуванням невідомих параметрів χ_1, χ_2 , забезпечать максимум цільової функції – критерію ефективності.

Оскільки суть менеджменту трактується як наукова основа для ухвалення управлінських рішень в умовах обмежених ресурсів, з цієї точки зору результативність управління може бути кількісно оцінена як відношення отриманого в ході здійснення господарської діяльності комерційного результату до вартості ресурсів, що залучаються до виробничого обороту.

Отже, після отримання необхідного стану вектора «керуючих спонукань» керівництву суб'єкта господарювання необхідно розробити план заходів щодо зміни керуючих спонукань з поточного стану до необхідного. Безперечним є факт, що планів дій може бути кілька, а прийнятність того чи іншого варіанта плану дій визначається конкретним стратегічним завданням та можливостями підприємства [2]. Найважливішими характеристиками в прийнятті рішень є час, ресурси та відповідальні особи.

Список використаної літератури

1. Рогоза М.Є. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації України: економетрично-інформаційні системи і моделі: монографія / М.Є. Рогоза, А.А. Скляр. – Полтава, РВВПУСКУ, 2009. – 116 с.
2. Білопольський Н.Г. Проблемы эффективного функционирования сложной организационной структуры – хозяйственного комплекса / Н.Г. Білопольський, М.В. Мельникова // Вісник економічної науки України. – № 2 (12). – Донецьк, Юго-Восток, ЛТД, 2007. – С. 3–7.
3. Рогоза М.Є. Управління промисловими підприємствами: Соціально-економічні чинники та особливості організації: монографія / М.Є. Рогоза. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 281 с.
4. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К.: Знання, 2003. – 318 с.
5. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 5. – С. 37–44.
6. Лукинов Й.Й. Нужны принципиально новые подходы / Й.Й. Лукинов // Переходная экономика: методология, теория, политика. – Д.: Наука и образование, 2003. – С. 57–86.
7. Путь в XXI век / под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 1999. – 418 с.
8. Задоя А.О. Динаміка української економіки: спроба мікроаналізу / А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2005. – № 1. – С. 5–10.
9. Артеменко І.А. Теоретичні засади і практика реформувань відносин власності в споживчій кооперації при переході до ринкової економіки / І.А. Артеменко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 195 с.
10. Бабенко С.Г. Розвиток споживчої кооперації України в перехідних умовах / С.Г. Бабенко // Регіональна економіка. – 1999. – № 6. – С. 74–80.
11. Скляр Г.П. О концепции нравственности и экономности в моделях развития сферы потребительской кооперации в переходной экономике / Г.П. Скляр // Потребительская кооперация. – 2003. – № 1 (1). – С. 22–28.
12. Пантелеймоненко А.О. Аграрна кооперація в Україні: теорія і практика: монографія / А.О. Пантелеймоненко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 347 с.
13. Сторожук В.П. Управління підприємствами та організаціями споживчої кооперації на засадах функціонального підходу: монографія / В.П. Сторожук. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 155 с.

14. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 368 с.

15. Управління конкурентоспроможністю підприємства. Система та процес управління конкурентоспроможністю підприємства // <http://www.proces.biz/MS/Book/LightBook/t6.htm>

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 330.101:004

O.O. ROMANOVSKIY,
*Doctor of Pedagogy, Professor, Rector
of Ukrainian-American Humanitarian Institute
«Wisconsin International University
in Ukraine»*

Y.Y. ROMANOVSKA,
*Candidate of Philology, Professor,
The Head of Department at National Pedagogical
Dragomanov University*

O.O. VERKHOHLYAD,
*PhD in Education and Administration
Studies, Vice-Rector of Ukrainian-American
Humanitarian Institute «Wisconsin International
University in Ukraine»*

ONLINE EDUCATION IN THE US AS A SOURCE OF ADDITIONAL REVENUE FOR UNIVERSITIES

У статті розглянуто характерні риси дистанційної освіти в США. Аналізуються особливості використання дистанційної освіти вищими навчальними закладами, наводяться висновки про роль дистанційної освіти як джерела додаткового фінансування для навчального закладу. Також розглянуто деякі особливості використання дистанційної освіти одним з приватних ВНЗ України.

В статье рассмотрены характерные черты дистанционного образования в США. Анализируются особенности использования дистанционного образования высшими учебными заведениями, приводятся выводы о роли дистанционного образования как источника дополнительного финансирования для учебного заведения. Также рассмотрены некоторые особенности использования дистанционного образования одним из частных учебных заведений Украины.

This article studies distinguishing features of distance learning in the USA. Utilization of distance learning by higher education establishments is described. The conclusions about the role of online education in generating additional revenue for universities are given. Some features of a private Ukrainian higher education establishment which uses distance learning are considered.

distance learning, online education, additional revenue, private Ukrainian higher education establishment

Introduction

For about two decades, significant attention has been paid to entrepreneurial revenue generation in financing public and private educational establishments in the US [entrepreneurial revenue generation can be defined as «those institutional activities that produce revenue without significant direct state support» (Doane and Pusser, 2006, p. 93)]. This attention was necessitated and caused by the changing financial dynamics of postsecondary institutions, as they received less and less of financial support from the government, and had to find ways to stay afloat. As Blumenstyk

(2003) put it, «the flow of [private] capital into the [education] industry is especially notable because it is taking place as many states slash their financial support for public colleges, and as many private, nonprofit colleges struggle to pay bills» (p. A25). In search for ways of improving their financial situation, many nonprofit universities began trying to generate additional revenue by offering courses, degrees and training through continuing education and extension programs (Pusser and Doane, 2001).

There are two options such revenue can be generated: 1) educational institutions may increase their revenue by production of «non-preferred goods» – «goods produced to generate revenue in support of preferred activities» (Doane and Pusser, 2006, p. 93) and 2) direct production of the preferred goods that are directly related to the activities of a higher education establishment. The first way can be referred to as a commercial activity (selling of some services) which does not directly support the mission of a university. For example, classes for business executives in the form of continued education conducted in a local community college, which mostly educates 18–22 year olds, are not directly related to educating students enrolled in that educational establishment. At the same time, revenue generated by conducting these classes can help purchase equipment or other resources necessary to educate enrolled students (which is direct mission of the college). The second way takes place when revenue is generated by selling educational services which directly support the mission of a particular educational establishment. Continued education classes for alumni of this community college can serve as a good example here. Basically, the same project may serve as a non-preferred and a preferred good depending on the institutional environment, its mission, and the target audience.

This article talks about distance learning – an activity, which may belong to both types depending on the kind of an institutional program or an institution it is used at. Higher education at a distance, or on-line learning, may be a very profitable activity, which is capable of both – enhancing student learning and generating significant profit.

What is Distance learning?

First of all, what is online education (distance learning)? Basically, inline education is education that extends beyond campus boundaries and borders. It can extend not only to nearby cities and remote villages, but even to other countries in the world with the help of internet. Consequently, this type of education can reach to new groups of potential students and to alumni, which together creates new student markets that are so needed (more enrolled students means more revenue generated for the university). Distance learning was not possible until recently, when computer and internet technologies were not well-developed. Development of technology, specifically instructional technology, is the major cause for the emergence of this type of education. Deliverance of instructional material has been made possible with new computer software and a new system's organization. All learning materials are uploaded and delivered to students via the web. A very prominent feature of web-based education is that all instructional materials and tools are easily portable and can be constantly modified according to the future needs of students and requirements of the field.

The Dawn of Distance learning

Distance learning traces its origin to mid-19th century Europe and the US. The founders of this approach to education used the postal service to provide educational opportunities to people who did not have access to conventional schools (mostly people with disabilities and women, who were not allowed to study at universities which were open only for men). The first American university that used distance learning was Illinois Wesleyan University. In 1874 that university started a program where bachelor

and graduate degrees could be earned in absentia (<http://www.cdlponline.org/index.cfm?fuseaction=whatis&pg=3>). Education by correspondence became very popular by 1990, and that popularity brought the need to raise the issues of quality control and accreditation. The National University Extension Association was formed in 1915 with the goal of accreditation of college and university distance learning programs (Senecal, Smith, 1966). Since 1920s education radio was used widely, and since 1940s educational television. Those new technologies were used by educators to provide thousands of people with learning opportunities outside a classical university. Since that time new communication technologies were always tried as candidates for use in online learning. With the spread of computers and internet in the 1980s and 1990s, educators got an opportunity to use them to communicate with their students via the satellites through tele-courses. Now internet is the basic and major driver of distance learning. Enhancement of abilities of students and instructors to communicate with each other is one of the major goal of educational IT.

Fisher (2006) suggests several very important reasons why universities have been attempting entering on-line education market in great numbers. He stated that universities are driven by economic pressures: «(i)current market pressures demand that we do this (we will lose ground otherwise – for instance, students will go elsewhere; (ii) the future of HE [higher education] is in this sector, so we need to be there soon, or first, to compete; (iii) we should capitalize on intellectual property of instruction, as is done with IP in the case of patents; (iv) we have a hybrid economic/ecological motivation: we are doing this because we can – the newly open market spaces, the possibility of expanding existing markets, low costs, and high return allow traditional Higher Education Establishments to take advantage of the niche» (p. 122).

Features of online teaching and learning

The first very efficient feature of this kind of education is that its tools and materials can be quickly modified with very low cost. «Once the small pieces of a technology are built, you can aggregate, organize, and internally distribute them in many different ways – that is one of the most exciting aspects of toiling in code. The endless ways in which code components may be used means that the overall cost of development for any long-term use of such tools or materials is a diminishing number» (Fisher, 2006, p. 126). Another important feature is that the cost for every student added to a class or every added course is a diminishing number as well. As soon as the basic structure is built, this system can be expanded with low cost. This also may lead to instructor labor saving, as less class instructors are necessary.

Over the last several years, online learning methodology has been utilized by different players in the market of education: nonprofit educational establishments, for-profit universities and business companies. Some of them were successful although many failed. As Fisher (2006, p. 113) put it, «The landscape of higher education has witnessed emergence and collapse of for-profit educational subsidiaries of traditional higher educational establishments, as well as growth among their close cousins, for-profit educational partner enterprises, and their older, disavowing siblings, nonprofit divisions or consortia created first and foremost as revenue-generating units». Generally, big and small universities that utilize distance-learning to conduct some portion of their courses or the whole courses for their enrolled students have had successful distance-learning experience. For example, e-learning at Texas A&M University (<http://elearning.tamu.edu/>), University of Texas (<http://www.utdallas.edu/oeedistance/>), University of Florida (<https://lss.at.ufl.edu/>).

At the same time, attempts to create for-profit divisions specializing on providing distance education opportunities by non – profit universities have not been very successful. There are several examples, that some of readers have heard about. Among them are NYUOnline (a former for-profit subsidiary of the New York University),

UNext (a former for-profit subsidiary of the University of Chicago), Alliance for Life Long Learning (AllLearn, which is a former a nonprofit consortium of continuing education of well-known Oxford, Yale and Stanford Universities), UMUCOnline (Started by the University of Maryland University College). What persuaded such well-known prestigious universities that operate in the sphere of nonprofit «pure science» enter the for-profit world, and what went wrong afterwards? The main reason for this is that opportunities and efficiencies produced by instructional technology promised entry to new student markets at a very low cost, which could significantly increase student enrollment at low cost. At the same time, significant hidden costs existed, that were not taken into consideration, which led to the failure of the projects. Later in this article, we will briefly look at the mentioned above projects. Their stories will help us come up with some lessons for successful on-line programs.

Types of on-line programs: traditional view

Some traditionalists view online medium at a very minimum – simply as a new mode of delivering instruction keeping it otherwise with a very traditional character. Traditional teaching materials, almost without significant changes, are simply offered over the internet. In spite of the traditional character of the material, its deliverance via internet makes it more likable and attractive for students. Many respectable universities, such as Stanford (<http://scpd.stanford.edu>), Pennsylvania State (<http://www.psu.edu>), Duke, etc offer such types of online programs (Fisher, 2006). On-line addition to regular classes is a very wide-spread phenomenon. Instructors conduct conversation groups, team-projects, etc via internet as a significant addition to students' work in class. Generally, students enrolled in such classes are resident students who show up to class every week, and simply participate in on-line portion of the class with the help of their personal computers from any place they want to (their own home, coffee-shop, park, etc). Other classes are completely on-line. This is very convenient for students who live far and who don't want to or can't come to campus. This is also very convenient for students who work, because they can participate in on-line class any part of the day they wish to. They study the same material and almost in the same form that other students study while coming to campus. Many universities use WebCT approach, where groups of students located in different locations can really participate in class with the help of video cameras in each of the locations (sometimes called video-bridge). Texas A&M University is a real champion in this kind of teaching and learning (www.tamu.edu).

Types of on-line programs: continuing education programs

Other programs depart a little more from this traditional approach (it's important to note that the same university may pursue several types of on-line program simultaneously). A common feature of such programs is that they are oriented toward continuing education for two major groups of the audience – alumni and people not associated with the school earlier. Online courses and seminars range from professional and technical fields to arts and sciences.

One of the types of such programs is international partnerships that are facilitated via online instructions. For example, MIT collaborates with two universities from Singapore (the National University of Singapore and Nanyang Technological University) and together they form the Singapore-MIT Alliance (<http://web.mit.edu/sma>). This innovative engineering and life science educational and research collaboration among three leading research universities in the world was founded in 1998. The vision of this program is «to be a premier and unparalleled interactive distance educational and research enterprise that is internationally recognized and that attracts the very best engineering and life science graduate students and researchers from Singapore and all over Asia (<http://web.mit.edu/sma/about/overview/index.htm>).

The mission of this program: attract and develop talented human capital for Singapore industries and universities and research establishments; provide a platform for org learning that will raise the general level of the partner institutions; create world class educational programs and high-impact research initiatives in areas crucial to the growth of Singapore's economy; foster strong academia-industry-research linkages and collaborations providing the basis for an enduring and viable partnership; establish a standard for quality, diversity, integrity commitment, and service to the global knowledge community (<http://web.mit.edu/sma/about/overview/index.htm>).

Types of on-line programs: non-profit universities collaborating with for-profit companies using traditional educational rules

Other type of programs is a business partnership between a traditional higher education establishment and a for-profit enterprise. Several traditional universities have established for-profit subsidiaries whose responsibility is providing their alumni with continuing education courses. Subscribing to such courses, alumni indirectly support universities as parts of payment for such programs goes to the university and is used for various purposes at the university. Executive and professional education in Cornell University (<http://www.ecornell.com>) can serve as a good example of this type of education.

Another good example of this approach can be, for instance, Universitas 21 Global (<http://www.u21global.com/Education/home>), which is a course-offering for-profit arm of the international consortium, Universitas 21 (http://en.wikipedia.org/wiki/Universitas_21), founded in 1997 which consists of 21 traditional universities (U of Virginia and McGill U are members of this consortium). The universities collaborate on many levels, undergraduate and postgraduate research, and thousands of students participate in student exchange programs called the U21 Student Mobility programs. Universitas 21 Global (an online university) was started in 2001 in a collaborative effort with Thomson Learning. «Ventures of the sort represented by ...Universitas 21 Global, typically focus on curricular offerings intended to attract student population for whom the 'classic' university or college in a standard setting is an unlikely option. Like their counterparts among the for-profit institutions, their target populations include single parents, nighttime and weekend students, and members of geographic communities underserved by existing nonprofit schools» (Fisher, 2006, p. 117).

At the same time, there are hidden problems with this kind of partnership. If the on-line education company thrives, the university's reputation is bolstered, and faculty and students get access to a new technology. However, if the company fails, the university's reputation is negatively affected. According to Frank Newman, a former President of the Education Commission of the States, «universities often underestimate the possibility of harm to their reputation when working with commercial companies» (Carr, 2001, p. A33).

Types of on-line programs: non-profit universities collaborating with for-profit companies using non- traditional educational rules

Another way of using on-line instructional technology is deliverance of educational material created according to absolutely new educational standards, which helps reach non-traditional target groups of potential students. Such programs change traditional norms of acquiring degrees, re-create course contents and length, etc. A good example of this is Western Governors University (<http://www.wgu.edu>) – a non profit university completely online. This university has been using a system of competency tests – not a traditional credit-based curricular. Students there receive competency-based diplomas (an approach usual in commercial field), and not the diploma in classical understanding of this word.

Modes of operation under which distance education can take place

Professionals in the area of on-line education differentiate three modes of operation under which distance education can operate:

1. The first one is the mode where distance education is the sole responsibility and purpose of the institution (http://www.digitalschool.net/edu/DL_history_mJeffries.html). A good example of this mode is the Open University in the United Kingdom. Administration and faculty of this higher education establishment focus only on distance education teaching methods and philosophy. They view designing new innovative methods of on-line teaching as the primary goal of the university.

2. The second model can be called a mixed model (http://www.digitalschool.net/edu/DL_history_mJeffries.html). In such institutions both-conventional and distance approaches to education are used. Most traditional American universities use this model. Special Distance-learning departments and IT departments are generally responsible for organization of on-line education at the whole university. They provide their services to academic departments which offer distance-learning courses. Although each academic department administers its own program and has special IT personnel for this purpose, the special university-level distance providing the overall technical and logistical help.

3. The third mode can be called consortium. Consortium is a group of institutions or distance education programs devoted to distance education which together create and share on-line programs. Students, enrolled at one university, can take on-line classes provided by another university-member of the consortium. Credits are easily transferable. The major problem that weakens this mode is the fact that collaboration between several organizations which may have different philosophies of education can be problematic. Cost sharing issue is also a problem in consortiums.

Dawn and fall of some on-line ventures

Now let's go back to the mentioned above on-line ventures and study the causes of their failure.

NYUOnline. As NYUOnline originally stated, «NYU Online brings the world's class resources of the nation's largest private university right to your desktop» (http://www.careeruniversities.com/nyu_online.htm). Its motto was: «The classroom is virtual, the diploma is real.» It offered undergraduate programs in a variety of areas, such as business, economics, psychology, IT, etc. According to them, «our highly accessible and relevant undergraduate programs were created especially for adult students who want to come back to college and earn their degrees» (http://www.careeruniversities.com/nyu_online.htm). NY University invested \$25 mln to establish this for-profit distance learning company. At the same time, this endeavor turned out to be much more expensive than originally expected. Furthermore, inability to break from its academic roots and operate as a business was another reason of failure. That was why this project was closed in 2001.

UNext. UNext was founded in 1997 and it started as a promising and sophisticated high-profile company that sold online business courses for corporate customers. According to UNext slogan, «learning as you know it, is about to change» (http://www.cs.trinity.edu/~rjensen/000aaa/UNext_com2.htm). It worked closely with the University of Chicago, and several other well-known schools, such as Columbia University, Carnegie Mellon, Stanford University, and the London School of Economics. Universities were responsible to developing courses, while UNext bought their courses and took the responsibility to deliver it to potential customers. UNext was a separate company, which was run by its own management team. Having world's most prestigious universities as its partners, UNext didn't have any problems of attracting the investors it needed to support its operations. The quality of courses was high. «All the courses include interaction with other students and Unext instructors, through email

messages and on discussion boards, as well as a variety of multimedia features» (Carr, 2001, p. A33). Control process of quality control was very elaborate: «almost every day the company pays people to come to its offices and test its courses. As they progress through them, UNext officials watch the testers via dozens of television screens» (Carr, 2001, p. A33). Here is a description of how courses were created: «Raghuram G. Rajan, a professor of finance at the U of Chicago who worked with UNext to create a course in corporate finance, says he sat down with representatives from the company and went over the different points he wanted to get across. 'Then they went away and filled in the details,' Mr. Rajan says. After the course was completed, Mr. Rajan had the right to review it and request changes. UNext's webpage states that the course was 'developed with' Mr. Rajan» (Carr, 2001, p. A33).

At the same time, the cost of creating UNext courses was very high. According to Carr (2001) the cost of creating a Unext course, which was the company's biggest expense, dropped considerably during the years, but still was high. According to Richard P. Strubel, UNext's President ad COF, «the company still sometimes pays as much as \$700,000 to create the equivalent of a full-semester course» (Carr, 2001, p. A33). High cost of courses' creation, and inability to attract enough of students to cover the cost as well as several other factors led to demise of that project. Later, UNext was replaced by the Carden Learning Group (UNext's subsidiary), but ceased to be connected to the university of Chicago. Now it is a well-known and profitable for-profit educational organization, which utilizes more modern and advanced technology According to them, «knowledge s conveyed in virtual online environment that encourages both discussion and real-life application of the curriculum. Interactive social media like chat rooms and discussion boards keep learners connected to classmates and instructors. Carden's proprietary learning platform integrates multimedia elements like video and graphic simulations to engage the audience. This allows students to grasp the content more quickly, and with greater retention and meaning» (<http://cardeanlearninggroup.com/whoweare/?ref=t1>).

AllLearn. AllLearn was started in 2001 as a joint not-for-profit online venture of Oxford, Yale, and Stanford (<http://www.alllearn.org/>). (<http://www.alllearn.org/online-degrees/index.html>). The initial audience was the alumni of the three universities, but in 2002 his provision was opened to general public (<http://www2.universitybusiness.com/viewarticle.aspx?articleid=57>) in order to improve brand visibility. Provision focused on general education courses rather than on higher education qualifications, primarily in humanities and social sciences. Content of courses was developed by faculty members of the involved universities, and free public access was available to an online library of about 12000 academic websites. Over the years, AllLearn offered 110 online courses and more than ten thousands for students from 70 countries were involved. Top-level professors were involved into creation of these online courses. AllLearn courses were more cost-effective than online continuous education online programs offered individually by each of the involved universities.

However, this venture was closed in 2006, when the members of the project released a statement that «the cost of offering top-quality enrichment courses at affordable prices was not sustainable over time» (<http://www2.universitybusiness.com/viewarticle.aspx?articleid=57>). What happened? It turned out that the number of people who would want to take such courses was significantly overstated. At the same time, the cost of courses creation was high. The founders of the project underestimated the cost of production of courses and overestimated potential enrollment. For example, the cost of courses was about \$10–150,000 to produce, which necessitated 40–600 students to be enrolled. By June, 2005, AllLearn incurred a deficit of about \$783,000 (<http://www2.universitybusiness.com/viewarticle.aspx?articleid=57>). One of the major explanations of such a situation was that the project offered non-college courses, such as Travel and Adventure Writing» or: Encountering Homer's Odyssey», while most of people want to

get at least a certificate for their investments of time and money. Another explanation is that a large amount of the collapsed on-line ventures were started as for-profit projects. «For-profit status might be aimed at enhancing the financial competitiveness of the parent institution, but here might be certain risks attached to creating a spin-off for-profit online venture separate from the university. These could include tension with the parent institution over straying away from traditional values and institutional identity, lack of faculty involvement, and concern over assuring the quality of provision» (<http://www2.universitybusiness.com/viewarticle.aspx?articleid=57>).

Lessons to learn

What lessons can be learned from the experience of these projects? Many mentioned in the beginning of the article on-line projects are very successful, and have been in operation for many years, while the projects described in the previous section failed. Discovering the causes for their failure can help us avoid their mistakes and establish very successful on-line programs.

1. First of all, most of projects that failed included for-profit status of some subsidiaries that work with non-profit universities. Entering the «dangerous waters» of the commercial market, such educational establishments put themselves in positions including unpredictable situations with financial risks, commercial regulations, and threat to their reputation. As Fisher (2006, p. 119) put it, «There are good reasons for traditional Higher Education Establishments to retain nonprofit status for all of their instructional units. Why wade the dangerous waters of the commercial education market? All of the usual reasons for caution appear to be relevant: financial risks, legal liability, threat to reputation, expense of time, energy, focus, and financial assets; unwanted government regulations; and the erosion of political and social capital. These reasons are still more pressing when one considers that moving into for-profit ventures involves starting from historically well-established but often precarious fiscal and organizational status as nonprofits. Much is at risk in any such for-profit enterprises.»

2. The cost of starting up and maintaining such programs is enormous. Generally, a university needs a sponsor, (usually a private company) to undertake the initial financing of the project. A university cannot start such a big project by itself without outside support. While teaming up in such a project, an investor looks for profit, while universities' goal is more socially and morally oriented. As Fisher stated it very well, there is a problem with motivating investments just on the bases of moral appeal and social good. «The problem with this way of motivating in for-profit ventures is that however morally correct it may be, no one really invests on the basis of such reasoning» (Fisher, 2006, p. 120).

3. Operating costs of on-line programs are high as well, much higher than it may look originally. Although this is true that the long-term costs of using some on-line program are very low, IT is a field that has a very short product shelf-life. This means that when the time comes to reap the benefits of low long-term costs of some earlier established methodology or programs, this methodology becomes obsolete and a new one needs to be developed.

Furthermore, although delivery of educational materials via the web is really very inexpensive, adding more students to a class without adding additional instructors lowers down the quality of feedback, which is very important in this kind of education. Furthermore, the need for IT specialists always increases. Cost per student after rising dramatically in the first few semesters, stabilize, but not lower than on moderate to high rate, «as reflective of huge expenses in support of maintenance and support of the technologies» (Fisher, p. 130).

4. Moreover, when nonprofit educational establishments get involved in the commercial market with the purpose of revenue generation, they have significant

chances of losing money because of strong financial risks involved in the market activities. At the same time, most of classical nonprofit educational establishments have a responsibility to guard their assets carefully, and to invest very carefully. They do not have rights to play the market as business corporations do. However, when they join the market, they are treated as regular players without respect to the social purpose that they want to achieve.

Conclusion

As the above discussion indicates, establishment of on-line educational programs may be both – great success and great failure. This means that development of these types of programs needs to be pursued with lots of care and wisdom. Nonprofit educational establishments are advised to develop their own online programs without significant involvement with for-profit on-line education companies. As Fisher argued so convincingly, «the allure of fashioning a commercial education enterprise around the use [of on-line education] is likely to wear off quickly» (Fisher, 2006, p. 131).

Following is an example of a successful distance-education program at a medium-size private higher education establishment (WIUU).

Experience of WIUU

WIUU has been striving for introducing innovative teaching formats since its foundation in 1996. At the very beginning the innovative teaching techniques were limited to implementing interactive in-classroom sessions, using computers for in class activities and projects, and over-head projectors for visual materials. As the university developed and grew in the early 2000s the first steps to introducing distance learning were taken. They included computer testing, audio conferences and correspondence through Internet. Though, those attempts were occasional and inconsistent.

Currently, WIUU implements four formats of teaching which can be categorized as the following:

1) Traditional face-to-face teaching in which course content is delivered orally or in writing; no web-based technology is used; this format of teaching constitutes about 10% of the courses offered at WIUU for the business-administration curriculum.

2) web-facilitated teaching in which 25% of the course content is posted on the web for the students' access 24 hours a day/7 days a week; this type of teaching facilitates traditional face-to face classes while syllabus, assignments, project descriptions and other course- supportive materials are posted on the web. Most of the courses implement this practice.

3) hybrid teaching which combines on-line and face-to-face delivery; substantial proportion of the course content is delivered via the web through on-line discussions, video sessions, completion individual and group projects and on-line interaction with the instructor as well as with the classmates; though, this format of teaching assumes that there are face-to-face meetings with the students; the meetings might perform the functions of lectures, seminars and assessment sessions. Currently, three courses are offered in this format for the students majoring in business administration.

4) on-line teaching which assumes that all of the content is delivered on-line with no face-to-face meeting between the students and the instructor; the teaching techniques implemented in this format involve participating in weekly on-line discussions, monthly video sessions with the instructor, on-line tests, completion individual and group projects, self- processing of the recommended course resources which included textbooks and on-line material. Currently, there are two graduate courses offered in this teaching format. E.I Volovik, the Dean of the American program, is the enthusiastic leader of distance program in WIUU.

References

1. Blumenstyk, Goldie (2003). For-profit colleges attract a gold rush of investors. *Chronicles of Higher Education*, 49(27), A 25. Retried from <http://chronicle.com/weekly/v49/i27/27a02501.htm>
2. Carr, Sarah (2001). Rich in Cash and Prestige, UNext Struggles in Its Search for Sales. *Chronicles of Higher Education*, 37(34), A33. Retrieved from <http://chronicle.com/free/v47/i34/34a03301.htm>
3. Pusser, Brian, Doane, Dudley (2001). Public purpose and private enterprise: The contemporary organization of postsecondary education. *Change*, 33(5). – P. 19–22.
4. Doane, Dudley, Pusser, Brian (2006). Profit Centers in Service to the Academic Core, pp. 93–112. In Breneman, David, Pusser, Brian, and Turner, Sarah, *Earnings from Learning. The Rise of For-Profit Universities*, Albany, NY: State University of New York Press, 212 p.
5. Fisher, S. (2006). The Market for Higher Education at a Distance, pp. 113–142. In Breneman, David, Pusser, Brian, and Turner, Sarah, *Earnings from Learning. The Rise of For-Profit Universities*, Albany, NY: State University of New York Press, 212 p.
6. Senecal, Robert, Smith, Harry (1966). National University Extension Association, Division of Community Development, new dimensions in community development. Conference proceedings Albuquerque: July 22–27, 1966.
7. Singapore-MIT Alliance website: <http://web.mit.edu/sma/about/overview/index.htm>

Надійшло до редакції 2.02.2010.

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС В ПРОЦЕССАХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ НАЧАЛА XXI СТОЛЕТИЯ

Проаналізовано особливості виходу на світові ринки російських компаній, розкрито протиріччя між національно-державними інтересами та інтересами транснаціонального корпоративного бізнесу.

Проанализированы особенности выхода на мировые рынки российских компаний, раскрыты противоречия между национально-государственными интересами и интересами транснационального корпоративного бизнеса.

The paper analyses the peculiarities of Russian companies entering the world market, looks into the contradictions between national interests and the interests of transnational corporations.

транснаціональні корпорації, національно-державні інтереси, інтереси транснаціонального корпоративного бізнесу

Всовокупности субъектов современного мирового хозяйства существенное место занимают транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ). В своей деятельности они руководствуются своими собственными экономическими интересами, которые могут совпадать, но могут и вступать в весьма острые противоречия с интересами других субъектов мирового хозяйства – национальных государств и их союзов, международных организаций. Для современной России проблемы противоречий между национально-государственными интересами, с одной стороны, и интересами транснационального корпоративного бизнеса – с другой, имеют весьма неоднородное значение. В своем наиболее фундаментальном аспекте они сопряжены с принципиальными вопросами национальной безопасности страны. Анализ указанных проблем особенно важен в контексте дальнейшего развертывания такого внутренне противоречивого процесса, как глобализация экономики.

Действительно, фактически элементом современной модели глобализации экономики является беспрецедентная транснационализация производства, торговли и банковской деятельности. ТНК в настоящее время превратились в главную движущую силу глобализации мировой экономики, потеснившую в некоторых регионах мира национальные государства. Транснационализация связана с формированием целого ряда субъектов мировой экономики – от «национальных чемпионов» до межрегиональных, глобальных и т. н. «глокальных» компаний. Нарастание экономической мощи крупнейших ТНК и ТНБ проявилось и в том, что практикой уже стало сопоставление их потенциалов с экономическими потенциалами стран современного мира.

Процесс эволюции ТНК исторически прошел целый ряд этапов – от «колониально-сырьевых» до глобальных компаний. При этом процесс эволюции ТНК сопровождался ростом их количества и существенными качественными

изменениями. Концентрация мощи современного финансово-промышленного, технологического, интеллектуального капитала привела к формированию в сфере глобальных компаний очень крупных корпораций (ОКК).

Современный процесс транснационализации основывается на действии совокупности различных факторов, формирующих его мотивацию, который кроме механизма прямых иностранных инвестиций включает разнообразные формы трансграничного перемещения капитала, в том числе механизм IPO (SPO), перекрестные инвестиции, различного рода международные стратегические альянсы, соглашения о сотрудничестве, неакционерные формы экспансии. В современных условиях представляется обоснованным рассматривать процесс развития глобальных компаний как внутренне противоречивый процесс, вызываемый глобализацией рынков (с одной стороны) и стремлением к сохранению их национальной идентичности (с другой). Это создает условия для появления на мировом рынке т. н. «глокальных» компаний, интегрирующих силу промышленного, организационного, финансового, информационного и интеллектуального капитала, которые формируют свой глобальный экономический организм с интегрированной структурой и внутренними целями развития, с одной стороны, и, с другой стороны – всемерно позиционируя себя как местные компании для стран, в отношении которых они осуществляют экспансию. При этом они становятся фактически «своими» за счет использования технологий локализации, включая адаптивное вхождение компании-пришельца в национальную рыночную среду посредством комплементарности, фрагментации, мимикрии, используя законы, менеджмент, культуру локальных территорий. Все это вместе взятое дает глокальным компаниям дополнительные конкурентные преимущества.

Все более существенную роль в мировой экономике играют ТНК ведущих азиатских стран (особенно таких интенсивно развивающихся стран (ИРС), как Республика Корея, Китай, Индия и некоторых других стран). При определенной общности и внешнем сходстве ТНК указанных стран они имеют существенные различия. При этом для всех указанных стран характерна очень активная постоянная поддержка «своих» ТНК со стороны государственных органов управления. Следует отметить, что, несмотря на существенные успехи национальных корпораций из развивающихся стран, большинство из них еще не оформились в ТНК в соответствии с общепринятыми критериями отнесения той или иной компании к этой категории.

Что касается российских ТНК, то реальность состоит в том, что в первом десятилетии XXI в. целый ряд российских компаний активно включились в процессы транснационализации, совершив прорыв на рынке международного бизнеса и начав выступать в качестве достаточно значимых его субъектов. Выход российских компаний на зарубежные рынки совпал с перестройкой мировой экономики как с точки зрения интенсификации международного экономического сотрудничества и развития его новых форм, так и с формированием новой структуры глобальных игроков, в которую ворвалась группа компаний из наиболее продвинутых развивающихся стран. Если в первые годы XXI в. у российских компаний доминировало желание проникнуть на зарубежные товарные рынки, то теперь к нему добавляется стремление к диверсификации управления собственностью, закрепление на мировых финансовых рынках, развитие кооперационных связей, встраивание в глобальные цепочки добавления стоимости не на правах промежуточных звеньев, а как участников, запускающих и контролирующих процесс.

Трансграничная деятельность российских компаний в настоящее время охватывает различные страны и регионы. Весьма характерной тенденцией является то, что когда российские компании скупали недооцененные активы, обанкротившиеся (или «предбанкротные») предприятия, на них особенно не

обращали внимания, рассматривая их как «учеников», которым еще расти длительное время до реальных игроков на международных рынках. Однако когда российские компании попытались приобрести активы, играющие существенную роль в экономике развитых стран, они встретили достаточно жесткий, во многом уже не рыночный, а политизированный отпор.

Есть серьезные проблемы в транснациональной деятельности российских компаний. Так, стратегия трансграничного органического роста используется российскими компаниями прежде всего в низкоконкурентных отраслях, сегментах пищевой отрасли, недооцененных направлениях бизнеса.

Однако в стратегиях российских компаний все более отчетливо проявляются тенденции участия процессах слияний и поглощений, участия и формирования стратегических альянсов. Реальный факт состоит в том, что степень зрелости российских компаний и специфика российской деловой культуры не всегда отвечают важнейшим требованиям стратегических альянсов, создаваемых исходя из долговременной перспективы и стабильности внешних для бизнеса условий. Пока более многообразны формы межфирменного сотрудничества и кооперации российских компаний в странах СНГ, которые проявляются в транснациональных СП, консорциумах, вертикальных партнерствах, многоотраслевых соглашениях, интеграционных альянсах, частно-государственных партнерствах.

Российское государство должно играть более активную роль в процессах транснационализации отечественного капитала. В числе форм государственной поддержки международной экспансии национальных корпораций должны реализовываться политические, дипломатические, организационно-институциональные, финансово-экономические, маркетинговые меры.

Анализ воздействия мирового экономического кризиса на международную экспансию российских корпораций позволяет прийти к заключению, что ряд российских компаний сумел использовать кризис в своих интересах: понизить цены сделок по приобретаемым предприятиям, закрепить свои позиции в международных альянсах, укрепить свои позиции по сравнению с конкурентами и даже расширить ареал своего влияния в ряде сфер бизнеса. Одновременно экономический кризис обнажил ряд проблем российских компаний, ведущих активную зарубежную деятельность. В частности, к ним можно отнести слабый упор на инновации, повышение производительности труда, невысокую эффективность менеджмента, пробелы в знании зарубежного корпоративного законодательства и др.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

УДК 339.9.001.76

Б.В. СОРВИРОВ,

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой Гомельского государственного
университета им. Ф. Скорины*

Е.А. ЗАПАДНЮК,

*кандидат экономических наук, ассистент
Гомельского государственного университета
им. Ф. Скорины*

ИННОВАЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

У статті розглянуто тенденції розвитку світової економіки (глобалізація, інформатизація, транснаціональне корпорування). Досліджується проблема розвитку глобальної конкуренції та лібералізації зовнішньоекономічної діяльності крізь призму функціонування транснаціональних корпорацій та фінансово-промислових груп. Показано роль інноваційної культури як фактора розвитку суспільства та стратегічного ресурсу XXI ст.

В статье рассмотрены тенденции развития мировой экономики (глобализация, информатизация, транснациональное корпорирование). Исследуется проблема развития глобальной конкуренции и либерализации внешнеэкономической деятельности сквозь призму функционирования транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп. Показана роль инновационной культуры как фактора развития общества и стратегического ресурса XXI в.

In the article examined trends in the global economy – globalization, informatization, transnational corporatization. Raised the problem of global competition and liberalization of foreign economic activity through the prism of the functioning of transnational corporations and financial-industrial groups. The role of innovation culture as a factor in the development of society and the strategic resource of the twenty-first century is shown.

глобалізація, інновація, інформаційна економіка, конкуренція, глобальний ринок

Состояние экономики, её интенсификация, уровень конкурентоспособности всё в большей мере определяются инновационным фактором. От способности страны, отрасли или предприятия к наиболее быстрой адаптации результатов научно-технического прогресса напрямую зависит возможность их эффективного развития. Инновационная составляющая играет важнейшую роль во всех сферах человеческой деятельности, формируя креативный тип поведения участников производственного процесса. Правильно выстроенная инновационная политика становится в этом случае залогом успеха и процветания общества и государства, гармоничного развития личности.

В экономической литературе, отличающейся широким разбросом подходов и проблем, сферу инноваций и инновационного развития вряд ли можно отнести к разряду малоизученной. Вопросы функционирования инновационной экономики рассмотрены в трудах Д. Белла, Дж. Гэлбрейта, Д. Рисмана, Г. Шиллера, М. Кастельса, Й. Масуды, Р. Райха и др. Из отечественных учёных, плодотворно занимавшихся данными проблемами, можно отметить В.Л. Иноземцева, Р.М. Нижегородцева, П.Г. Никитенко, О.С. Сухарева, Ю.В. Трифонова, Г.С. Хизи и др. При всём разнообразии оценки сути инноваций и инно-

важливості етапу розвитку економіки більшість дослідників єдиного в думках, що людство вступило в новий етап розвитку цивілізації, коли інноваційна сфера грає визначальну роль у всіх сферах людської діяльності. Однак саме інноваційне зміст глобалізації економіки сьогодні в якій-то ступені залишається недостатньо вивченим. В даній статті автори викладають своє бачення розглядаваної проблеми, розуміючи її дискусійність і необхідність подальшого дослідження.

Сьогодні з усіх визначеної можна констатувати, що постійно прискорюються інноваційні процеси ведуть до радикальним змін в системі економічних відносин, активно проявляються як на мікро-, макро-, так і на мегауровні. К нинішньому часу в світовій економіці сформувалися три головні тенденції, які в основному і будуть визначати її розвиток в найближчі десятиліття. Перша тенденція – процес глобалізації, спрямований на створення єдиного світового господарства, друга тенденція – настання нового етапу науково-технічного розвитку, пов'язаного з переходом до постіндустріального – інформаційного суспільства і початком формування VI технологічного укладу. Обидва процеси ініціюються і є результатом діяльності великих міждержавних економічних утворень, таких як транснаціональні корпорації (ТНК) і міжнародні фінансово-промислові групи (ФПГ). Тому, незважаючи на взаємну умовленість, процес транснаціонального корпоративізму можна віднести до третьої головної світової тенденції.

Інноваційна сутність глобалізації економіки полягає в тому, що в світі все ширше розвиваються процеси інтеграції країн в напрямку формування єдиного ринкової системи і господарської спеціалізації, які умовляють високу ступінь взаємозалежності учасників цих процесів.

Згідно визначення експертів ОЭСР глобалізації світової економіки характеризується наступними основними ознаками [1, с. 211]:

- межі між різними каналами і формами міжнародних зв'язів стираються, відбувається їх взаємопроникнення;
- співпраця між фірмами стосується використання технологій, ресурсів і виробництва продукції за національними межами;
- зарубіжні інвестиції ведуть до розподілу активів і власності фірм між різними країнами;
- розширюється торгівля в межах транснаціональних компаній, між їх підрозділами, розташованими в різних країнах, що змінює характер інтеграції галузей на міжнародному рівні;
- зв'язи між світовими фінансовими центрами дозволяють забезпечити міжнародне рух частини заощаджень і міждержавне взаємодія кредиторів і позичальників.

Важливою тенденцією процесу глобалізації є відмова компаній від диверсифікації своєї діяльності як необхідної умови досягнення синергетичного ефекту і перехід до моновиробництва. При цьому стратегія сучасного підприємства будується за наступною бізнес-моделлю:

- створення інноваційного продукту;
- концентрація в сферах ключової компетентності;
- відкритість інвесторам і ринкова капіталізація;
- максимальна додана вартість;
- мережева форма організації виробництва;
- стимулювання кооперованих досліджень і розробок.

Інноваційною основою глобальних зв'язів служать комп'ютерні і телекомунікаційні мережі. Саме вони сприяли тому, що глобальна економіка стала якісно іншою. Це дозволяє говорити про заміну її ін-

дустріальної парадигми на інформаційну. Інформаційному обществу присущі нові структурні риси:

– воно ґрунтується на генеруванні знань і на обробці інформації з допомогою комп'ютерних технологій, опираючись на досягнення мікроелектроніки;

– воно організоване в мережі, в які імплантовані всі головні види діяльності (виробнича, фінансова, науково-інноваційна), представляючи собою завдяки телекомунікаційній і транспортній інфраструктурі єдиний господарський механізм;

– вертикальні – ієрархічні форми управління виробництвом і реалізацією продукції поступають місцем більш гнучким – мережним, відповідним глобальним моделям сучасного етапу науково-технічного розвитку.

Серцевину інформаційної економіки становить глобальна мережа фінансових ринків, на яких інвестори, використовуючи комп'ютерні моделі, використовують інформацію в режимі реального часу і мають можливість перенести свої капітали в будь-яку точку світу одночасно з прийняттям рішення про їх трансфер. Традиційні регулятивні механізми, існуючі в розпорядженні національних урядів, стають в цьому випадку більш обмеженими, так як в умовах транснаціонального процесу глобалізації приймаєми урядами рішення в значній мірі походять уже в «світовій мережній державі» [2, с. 177–178].

Основним критерієм діяльності підприємства в такій «державі» стає його котирування на фінансових ринках, яке визначається все більш складним чином в результаті обробки постійно зростаючих об'ємів і джерел інформації. На цінність об'єкта інвестицій крім традиційних економічних показників все більше впливають «інформаційні турбулентності», виникнення яких обумовлено різними факторами. Підприємство, прагнуче підвищити свою ринкову цінність, повинно формувати в системі глобальних мереж свій віртуальний імідж, який залежить від вміння запропонувати потенційному партнеру «майбутнє», яке в результаті цього настає швидше, ніж у його конкурентів на ринку [2, с. 28].

Компанії, орієнтовані на функціонування в умовах глобалізації, відмовляються від банківського регулювання руху капіталу і отримують необхідні інвестиції на глобальному фондовому ринку. Свідченням цього є збільшення іноземної власності тільки стимулює їх інноваційну діяльність.

Характерною рисою сучасності є також те, що одночасно з розвитком глобальної конкуренції і лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності в більшості країн світу відбувається стійкий підйом економіки на основі використання інновацій нового етапу науково-технічного розвитку.

Розробка високотехнологій, виробництво на їх основі високотехнологічної продукції (товарів і послуг), вихід з нею на світові ринки, розширення міжнародної інтеграції в цій області стали для розвинутих країн найважливішою стратегією економічного зростання. Як свідчать дослідження, проведені в країнах ОЭСР, тільки в незначній мірі їх довготривалий економічний зростання визначається додатковим залученням у виробництво факторів «праця» і «капітал». Результуючу роль в такому зростанні грає підвищення загальної продуктивності факторів виробництва, детерміноване, перш за все, науково-технічним прогресом.

Виробництво висококонкурентної продукції ґрунтується на використанні комплексу інновацій, що належать до області:

– інформатики і телекомунікацій;

- компьютерной и робототехники;
- микробиологии, генетики и биохимии (биотехнологии);
- нанотехнологий и тонкой химии;
- новых материалов и новых источников энергии;
- авиакосмической и лазерной техники, оптоэлектроники;
- медицины, фармации и экологии.

Именно эти технологии составляют ядро находящегося в фазе роста VI технологического уклада – базы социально-экономического развития в промышленно развитых странах, уклада, который способствует формированию новой технико-экономической парадигмы. К её особенностям можно отнести:

- резкий рост издержек на инновационную деятельность, позволяющий быстро осваивать базовые нововведения и создавать таким образом новые отрасли производства;

- глобальные изменения характера труда, связанные с возрастанием объёмов его интеллектуальной составляющей и расширением сферы услуг, также качественно изменяющейся за счёт увеличения доли информационного сервиса;

- приоритетное развитие науки, являющейся определяющим фактором научно-технического прогресса и основой повышения конкурентоспособности экономики.

Уровень социально-экономического развития государств в XXI в. определяют научно-технический прогресс и интеллектуализацию основных факторов производства: в глобальной экономической конкуренции выиграют те страны, которые обеспечат благоприятные условия для научно-технических разработок и их внедрения в производственные процессы. Сегодня 7 ведущих стран мира, обладая 46 макротехнологиями, контролируют более 80% рынка наукоёмкой продукции. Для сравнения, доля России на этом рынке составляет менее 0,5% [11, с. 387].

В настоящее время мировыми лидерами в инновационном развитии являются США, Япония, страны Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Они поставляют на мировые рынки основную долю высокотехнологичной продукции. Доля высоких технологий в экспорте продукции обрабатывающей промышленности достигла у них значительных показателей: США – 33%, Великобритания – 28, Южная Корея – 27, Япония – 26, Франция – 23% [3, с. 305].

Высокоразвитые страны устанавливают на глобальных рынках «правила игры» по обмену товарами и услугами, завышая цену на продукцию собственного производства и занижая её на продукцию, производимую развивающимися или приравненными к ним странами. Причина такой узаконенной дискриминации в одном – их продукция более высокотехнологична и наукоёмка. Цена на неё определяется не столько издержками производства, сколько уровнем заложенных в ней ноу-хау, позволяющих обеспечить такой продукции высокий уровень конкурентоспособности.

В мировой экономике наступил новый, инновационный этап эволюции источников производственной конкурентоспособности. Если традиционно на передний план последовательно выдвигались: выгодное географическое положение, обладание богатыми и доступными природными ресурсами, благоприятные климатические условия и низкие ценовые факторы производства (прежде всего труда), то в настоящее время акценты смещаются в сторону развития национального научно-технического потенциала и образования, а также наличия благоприятной экономической среды, способствующей ускоренному технологическому развитию страны.

Таким образом, на пути ускорения научно-технического прогресса наука и инновации начали играть ключевую роль в глобальных процессах экономического развития, а научно-технический потенциал страны стал в XXI в. главным

фактором выживания в условиях всеобщей конкуренции, будь то конкуренция отдельных фирм или целых стран и регионов. Однако для инновационной экономики даже названных факторов сегодня уже недостаточно. В условиях, когда произведённая работа больше не является экстенсивной функцией вложенного труда, для эффективного экономического развития нужна высокая инновационная культура общества.

Инновационная культура как фактор инновационного развития общества впервые была сформулирована в ряде документов ЕС, где она рассматривалась как стратегический ресурс нового века. Она сегодня связывается, прежде всего, с развитием творческих способностей личности, формированием индивидуального мышления креативного типа.

Инновационная культура является объективной реальностью, существенно влияющей на производственные процессы. Она способствует формированию отношения общества к нововведениям как к особо значимой социальной ценности, создаёт основу для здоровой состязательности в различных сферах деятельности. Инновационная культура способствует ускорению и повышению эффективности внедрения новых технологий и изобретений, противодействует бюрократическим тенденциям, содействует раскрытию инновационного потенциала личности и его реализации, оптимизирует соотношение между традициями и обновлением [4, с. 62].

Особую ценность в этом плане приобретает образование. Его высокий уровень способствует повышению интеллектуального и культурного потенциала нации, создаёт фундамент для развития науки, повышает государственный рейтинг. Развитым странам нет необходимости доказывать, что человеческий капитал является определяющим фактором экономического роста. По оценкам экспертов объём средств, вложенных ими в подготовку учёных, инженеров, техников и рабочих, превысил стоимость их основных производственных фондов.

В странах ОЭСР среди работающих стимулируется стремление к самообразованию и повышению квалификации. Чем выше образовательный уровень, тем выше заработная плата и гарантии занятости. Так, доходы лиц с высшим образованием в этих странах практически в 2 раза больше, чем у тех, кто имеет только среднее образование, а уровень безработицы — напротив, почти в 2 раза меньше [5, с. 9, 78]. В результате, доля высокообразованного населения в этих странах за последние четверть века увеличилась вдвое, а его абсолютная численность за это время возросла в 4 раза.

В итоге, сегодня как никогда экономика ведущих стран мира зависит от производства и использования знаний. Выпуск продукции и занятость возрастают наиболее быстрыми темпами именно в наукоёмких отраслях. В связи с чем результатом этого глобального процесса стала хозяйственная система, определяемая как «экономика, основанная на знаниях». Если принять во внимание также выраженную гуманистическую направленность современного этапа научно-технического прогресса, учитывающего необходимость поддержания стратегической стабильности в системе «природа — человек — общество», то можно говорить о начале формирования устойчиво развивающегося мирового ноосферного общества [6].

В процессе развития мировой экономики в индустриально развитых странах сформировались две основные модели инновационной политики, от ориентации на которые зависит структура и объём затрат на НИОКР, а следовательно и наукоёмкость национального ВВП.

Первая модель — политика, ориентированная на выполнение научно-технических программ. Она предполагает в первую очередь осуществление крупных проектов общенационального значения, часто с упором на национальную оборону. В проводящих такую политику странах главной целью является

поощрение развития технологических возможностей в технических областях, имеющих приоритетное значение для страны.

Вторая модель – политика, ориентированная на распространение научно-технических знаний. В значительной мере она направлена на повышение способности фирм осваивать новые технологии. Главное внимание в данной модели уделяется не столько разработке полностью новых, самых передовых технологий, сколько содействию широкому распространению технологических инноваций в промышленности. Обычно это связано с совершенствованием институциональных механизмов инновационной инфраструктуры, а также систем образования и профессиональной подготовки, промышленной стандартизации и сетей кооперационных исследований.

В последние годы отмечено развитие процессов диффузии между этими двумя направлениями инновационной политики. Тем не менее, стержневые различия, присущие приведённым двум группам стран, продолжают иметь место.

Что касается организации научно-инновационной деятельности, то обращают на себя внимание также две тенденции, спонтанно возникшие в передовых экономических странах в результате трансформации взглядов на процесс инновационного развития.

Первая из них логически вытекает из промышленной кластерной политики и касается переноса её принципов на организацию научной деятельности. Она предполагает переход от исследований, проводимых в рамках одной дисциплины, к комплексным исследованиям, проводимыми учёными разных наук, для достижения конечной цели. Причём это относится не только к естественным, но и гуманитарно-общественным наукам. Например, лингвистика при разработке компьютерных программ или биолого-психологические исследования, направленные на разработку человеко-машинных интерфейсов. Прототипом такого подхода к организации НИОКР может служить опыт Японии, в которой уже с середины 80-х годов прошлого столетия практикуется использование мобильных исследовательских структур, когда в целях разработки передовой техники и технологий на определённый срок создаются межпредметные исследовательские лаборатории, комплектуемые учёными из разных секторов науки [7, с. 97].

Вторая тенденция обусловлена развитостью и одновременно корпоративной закрытостью внутренних научных сообществ отдельных стран, обладающих значительным научно-техническим потенциалом. Подключение к ним, а следовательно, и к источникам новых знаний, возможно только в результате переноса исследований на «сопредельную территорию». Это одна из причин того, что 40% японских компаний, работающих в Великобритании, имеют в этой стране научно-исследовательские учреждения, а 45% исследований, проводимых британскими фирмами, осуществляется за пределами своей страны. Эти доводы в равной мере относятся как к высокоразвитым индустриальным странам, так и к странам со средним уровнем развития [8, с. 25, 277].

Возможности страны в инновационном развитии сегодня во многом определяются ролью, которую она играет в процессе транснационального корпорирования. Формирование ТНК или доленое участие в их финансово-экономической деятельности является необходимым условием эффективного встраивания национального производства в систему мирового разделения труда. Альтернативой является постоянная плата технологической ренты лидерам мировой экономики, представленным мощными транснациональными корпорациями и финансово-промышленными группами, которые контролируют в определённой мере научно-технический потенциал индустриально развитых стран. Как следствие, международный трансфер технологий и ноу-хау также в основном определяется ТНК.

Процесс образования ТНК, основанный на эффективном использовании сравнительных преимуществ отдельных стран, начался ещё в 70-х годах прошлого века и особенно усилился в его последнем десятилетии после либерализации финансовой деятельности международных банков. К концу 90-х годов деятельность ТНК в силу их интернационального характера способствует «разрыву» национальных границ государств, открытости их экономик, свободному перемещению труда и капитала, созданию либеральной мировой рыночной системы и использованию для её регулирования наднациональных органов: Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития, Организации экономического сотрудничества и развития и др.

Инновационные преимущества крупных производственных структур в настоящее время общепризнанны. Если малые и средние предприятия формируют необходимую конкурентную среду, придают производственным процессам требуемую гибкость и стимулируют внедрение новшеств, то ТНК способствуют в экономике стабильности и управляемости, выходу продукции на международные высокотехнологические рынки.

ТНК образуются преимущественно в наукоёмких отраслях, тяготеющих к VI технологическому укладу. Побудительными мотивами этому служат:

- быстрый рост удельных расходов на создание инновационных продуктов;
- венчурный характер деятельности в области высоких технологий;
- возникновение при проведении крупномасштабных НИОКР побочных эффектов, для освоения которых нужны финансовые ресурсы, коллективный опыт и новые рынки сбыта.

В сложившихся условиях правительства разных стран поддерживают создание и деятельность ТНК, так как интеграция отдельных фирм становится необходимым средством для приобретения новых технологий, реализации накопленных знаний и опыта при производстве или совершенствовании продукции, организации новых отраслей, освоении зарубежных рынков.

Рассмотрим более детально инновационные преимущества, создаваемые крупными интегрированными производствами на примере финансово-промышленных групп.

Финансово-промышленные группы (ФПГ), банки которых участвуют в прибылях, входящих в группу фирм-инноваторов и фирм-потребителей новой продукции, имеют стратегические конкурентные преимущества в инновационной сфере, которые могут быть сформулированы следующим образом:

1. Во многих отраслях для успешной конкуренции требуется высокая концентрация ресурсов.

Это одна из основных причин наблюдаемой в мировой экономике волны слияний и поглощений, формирований различных стратегических альянсов. Для модернизации производства, принципиального обновления его технологической базы нужны массивные инвестиции и не только в основной капитал, но и в НИОКР. Объединение в крупные корпоративные структуры именно и позволяет создавать и финансировать собственные мощные исследовательские центры. Фактором увеличения производства новой продукции и его мобильности является высокая доля заёмных средств в используемом капитале, что также характерно для ФПГ, которые в состоянии себе это позволить в силу возросших после слияния возможностей. Широкое использование привлечённых финансовых ресурсов позволяет обеспечить их концентрацию на приоритетных направлениях развития производства в больших размерах, чем это достигается только за счёт инвестирования прибыли. В результате слияния члены ФПГ получают доступ и к совокупным внешним ресурсам: информации, технологиям, сырью, комплектующим и др., контролируемым в масштабах группы.

2. Передовые рубежи научно-технического прогресса требуют, как правило, производства с весьма высокими барьерами входа на формируемые крупными корпоративными структурами рынки продукции, особенно в наукоёмких отраслях. Открытого рынка по большинству продуктов и технологий сегодня в мире, по существу, нет. ФПГ снимают для входящих в них предприятий эту проблему.

3. Долговременный характер внутригрупповых отношений обуславливает глубокую техническую кооперацию: заказчик предоставляет исполнителям напрокат оборудование, обеспечивает доступ к научно-технической информации, инженеры поставщиков узлов, деталей и материалов становятся вхожи в лаборатории головной фирмы. У всех членов группы появляется доступ к запатентованным в рамках ФПГ технологиям. Структурная интеграция способствует и технологической дифференциации, выражающейся в углублении межфирменного разделения труда.

4. Когда все участники ФПГ в результате объединения накапливают управленческий опыт и специфические технологические ресурсы, повышают свою техническую компетентность – возрастает жизнеспособность каждой отдельной компании, что оказывается весьма важным для эффективности группы в целом. В результате ФПГ способны обеспечить устойчивый спрос на новую продукцию в критический период её освоения, когда снижение издержек до приемлемого уровня зависит, прежде всего, от увеличения объёмов производства и успешной реализации этой продукции на рынке.

5. Интеграция в крупные корпоративные структуры способствует ускоренному обновлению продукции. В инновационной конкуренции часто выигрывает не тот, кто изобрёл, а тот, кто может быстрее воплотить изобретение в продукцию, придать ей товарный вид, отвечающий запросам потребителей. Например, опыт фирм ФРГ, выпускающих продукцию радиоэлектронной промышленности, свидетельствует о том, что увеличение на шесть месяцев продолжительности разработки изделия с пятилетним жизненным циклом приводит к потере прибыли от его реализации на 30% [9, с. 369–370]. Поддержка инноваторов партнёрами по ФПГ облегчает финансирование инноваций и помогает выйти на массовый объём производства новой продукции.

В итоге можно констатировать, что создание ФПГ существенно повышает эффективность инновационной деятельности вследствие:

- высокой концентрации всех видов ресурсов;
- устранения для членов группы барьеров входа на рынки;
- глубокой технико-технологической кооперации участников;
- повышения устойчивости отдельных интегрированных компаний;
- широкой возможности для ускоренного обновления производства.

Повышению инновационной активности производственных структур способствует также кластерный подход, используемый в современной индустриальной политике развитых стран. Применение кластеров позволяет систематизировать и стабилизировать производство за счёт усиления специализации и повышения инновационной восприимчивости входящих в кластерную сеть предприятий. Если ФПГ – это вид корпоративного объединения, а холдинг, например, – форма, то кластер – его осто.

В основе кластерной политики лежат две последовательно трансформировавшиеся в процессе эволюции политики «поддержки проигравших» и «поиска победителей». Первая из них представляла собой вариант оборонительного подхода, сформировавшегося в результате усиления международной конкуренции, когда правительства отдельных стран пытались обеспечить занятость населения через поддержку убыточных предприятий. Вторая – пришла ей на смену и основывалась на патронировании перспективных, с прогнозной позиции, производств. Однако наступательный вариант также оказался недостаточно эффек-

тивним вследствие низкой вероятности предвидения направлений технологического развития. Кроме того, даже при достижении положительного результата успех этой политики всё равно был бы ограничен из-за имеющей место одно-векторности развития стран с конкурирующими производствами.

Кластерная политика в определенном смысле объединяет в себе две предшествующие и ориентирована на преимущественное развитие тех производств и отраслей экономики, которые уже доказали свою конкурентоспособность и жизнестойкость. При этом основной акцент в ней делается на интенсификацию использования знаний. Таким образом, кластерная политика усиливает конкуренцию, основанную на дифференциации и специализации производства, а не на имитации инноваций и снижении затрат.

Наиболее типично кластерный подход сформулирован М. Портером, который выделил в экономике 4 кластерных уровня: товары первой необходимости, промышленное оборудование, товары специального ассортимента и сопутствующие услуги. Его революционность состоит в том, что, в отличие от стандартного подхода, рассматривающего в отдельности промышленность, сельское хозяйство и сферу услуг, он перенёс центр тяжести на то, в какой области они дополняют и укрепляют друг друга.

И всё же единого кластерного подхода не существует. При этом их многообразие вполне органично, так как диктуется сложностью процессов экономического и инновационного развития, а также спецификой отдельных государств.

В первом приближении можно выделить 6 основных видов кластеров, которые могут встречаться в различных комбинациях [10, с. 235–249]:

- региональные (объединение вокруг расположенного в определённой географической точке ядра: научного или промышленного центра, крупной компании);
- горизонтальные (несколько отраслей или секторов экономики являются частями одного мегакластера, например агропромышленного);
- вертикальные (сопряжение фаз производственного процесса, например, цепочка «поставщик – изготовитель – реализатор – потребитель»);
- латеральные (объединение разных производственных секторов, имеющих общие возможности и способные обеспечить выигрыш за счёт эффекта масштаба и возникновения новых сочетаний, например, мультимедийный кластер, включающий в себя средства автоматизации управленческих структур, бытовую электронику, программное обеспечение, телекоммуникации, компьютеры, производство аудиовизуальной аппаратуры);
- технологические (совокупность производственных секторов, использующих единую базовую технологию, например биотехнологический кластер);
- фокусные (концентрация смежных предприятий вокруг головного).

Представленные типологические схемы (виды кластеров) являются только ориентиром, на основании которого, в зависимости от поставленных целей, правительства могут выстраивать индустриальную политику. Однако основная роль в организации кластеров всё же принадлежит предприятиям.

Конечно, сам по себе кластерный подход не является одновременно необходимым и достаточным условием обеспечения устойчивого экономического роста. Тем не менее, при возрастающей роли интеллектуальной составляющей инновационных процессов во всех отраслях производства он создаёт возможность для образования новых эффективных форм объединения знаний, стимулирует возникновение эффективных инновационных комбинаций и организационно поддерживает их.

В итоге можно констатировать, что на современном историческом этапе экономические инновации играют решающую роль в процессе эволюции общества и государства, обеспечения качества жизни и среды обитания человека.

Список использованной литературы

1. Technology and the Economy: The Key Relationships. – Paris: OECD, 1992.
2. Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния: Финская модель / П. Химанен, М. Кастелс. – М.: Логос, 2002. – 224 с.
3. World Bank. 2000. World Development Indicators 2000. – N.Y.: Oxford University Press.
4. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура / А.И. Николаев // Наука и науковедение. Международный научный журнал. – 2001. – № 2. – С. 54–64.
5. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития) / Рук. авт. колл. В.Л. Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2001. – 636 с.
6. Никитенко П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегии инновационного развития / П.Г. Никитенко. – Минск: Белорус. наука, 2006. – 479 с.
7. Наука в современной капиталистической экономике. – М.: Наука, 1987. – 238 с.
8. Управление наукой в странах ЕС. – М.: Наука, 1999. – Т 1. – 303 с.
9. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: в 2 т. / В.В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 1997. – Т. 2.
10. Управление наукой в странах ЕС. – М.: Наука, 1999. – Т. 4. – 288 с.
11. Сухарев О.С. Экономика технологического развития / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

MNCS' FINANCIAL STRATEGIES IN TERMS OF HOST COUNTRIES INTEGRATION

У статті розглянуто стратегії управління фінансовими потоками транснаціональних корпорацій в умовах їх діяльності на територіях приймаючих країн, що знаходяться на певних стадіях регіональної інтеграції (розглянуто на прикладі інтеграції країн Персидської затоки).

В статье анализируются различные стратегии управления финансовыми потоками транснациональных корпораций в условиях их деятельности на территориях принимающих стран, которые находятся на определённых стадиях региональной интеграции (рассмотрено на примере интеграции стран Персидского залива).

This paper is premised on the idea that financial management of an MNC depends on the economic conditions and regulations of home and host countries. The integration among host countries challenge the financial management of an MNC to adapt its intra-corporate finance to the terms of this kind of specific economic conditions. The main question revealed in the paper is how the conditions of regional integration union among host countries impact the financial management of the MNC. The issue is supported with an example of Gulf Cooperation Council Monetary Union (GCCMU).

Multinational Corporation, financial management, regional integration, tax planning, investment, dividends, cross-border liability, transfer pricing

Introduction

Problem identification. Multinational corporations (MNCs) are a key force in the global economy, although they have been studied quite differently over the years. For economists, multinational firms can contribute to global efficiency. This is because they are a way to avoid or minimize transaction costs. Replacing private negotiations among independent entities operating in many countries with hierarchical control and strict procedures for internal affairs leads to saving deadweight costs that are otherwise necessary to achieve the same economic goals. Sociologists have tended to emphasize the social embedding of markets along with the contingent and precarious nature of organizational forms (Gereffi 2003). Generalizing different approaches of MNC definition, the author considers an MNC to be a network of companies located in more than one country that has common governance and economic policy aimed at maximizing benefits for its owners.

Relations between the MNC and host country change along with the evolution of the MNC' strategies and the host country's political reforms. One factor affecting such relations is the participation of host country in regional integration initiatives that impact directly independence of domestic economic policies. Adhering to the opinion that the activities of an MNC depend on economic and legal conditions in home and host countries, the MNC financial management concerns such fields as: tax planning, cross-border investment and liability, dividend policy and transfer pricing.

Analysis of latest researches and publications. The above-mentioned constituents of financial management of an MNC have been well investigated by economists and nowadays researches concern different practical aspects of an MNC's international financial strategies. For example, Buss et al. (2007), Rowe and Tanenbaum (2006) investigated tax planning of an MNC under different taxation systems. Aulakh and Mudambi (2005) examined how the efficiency of external capital markets across countries impacts financial flows between MNCs and their foreign subsidiaries. The MNCs' dividend policy and investment strategies were elaborated by Kose et al. (1991) and Desai et al. (2007). These investigations concern financial strategies of MNCs under variety of specific economic conditions in host countries. There is, however one circumstance not yet revealed – how the host-countries regulation impact MNC financial management in case of monetary integration of host countries. A question emerges if financial strategies of MNCs differ when host countries are members of a monetary union. Thus the objective of this paper is to recognize the potential impact of monetary integration on financial management of a MNC. The rest of the paper is organized as follows. Section II discusses elements of financial strategies of a MNC and points the areas of potential interference of economic conditions present under monetary integration. Section III presents Gulf Cooperation Council region, its history and the institutional design. Section IV concludes on prospects for MNCs operating in the Gulf Cooperation Council member states after full monetary integration in the region is reached.

Elements of MNCs' financial strategies and interference from monetary integration

Tax planning in MNC and available instruments

Problem of taxation is perceived as one of the most significant for financial management of MNCs. It can be argued that the aim of all business entities is to minimize tax obligations but only a highly internationalized enterprise is able to achieve this goal quite efficiently. Fiscal issues of base- and host countries impact expenses of the MNC because they are associated with costs of hedging the risks caused by varying approaches in different countries. There are several main aspects of taxation that impact the MNC's financial management most. The structure of taxation, i.e. the system of direct and indirect taxes and the procedures of paying taxes. This involves also the problem of tax avoidance. When referring to contemporary discussion among EMU countries one can recognize an emphasis placed on initiatives aimed at preventing tax competition. This policy results not only from different nominal tax rates but also from the side-provisions allowing for tax avoidance when meeting some additional requirements. Regional economic integration has its impact this way on MNCs' financial management because a successful union is supposed to equalize nominal tax rates and standardize investment-associated exemptions. Another problem seems to be associated with the difference in regimes and treaties of avoiding double taxation. It could be a monetary integration associated issue if monetary union is not preceded by an economic union – where this problem is solved as one of the first, being a prerequisite for a free flow of factors of production.

To optimize taxation, MNCs use a variety of methods, which can be divided to organizational and economic ones. Organizational methods cover value chain design based on exporting goods and services by tolling. This means importing raw materials and highly processed elements to a custom-free territory, then processing/assembling the final goods and next exporting. In addition, relationships with local entities are designed in a specific way to avoid some undesired requirements. This is achieved by dealing with local companies on the basis of agency contracts, partnership, joint investments. This allows to achieve economic goals without establishing an incorporated company. A very effective way is to establish a representative office in the host country instead of a subsidiary. This allows in many cases for avoiding income taxes in this jurisdiction.

More advanced forms of this approach include establishing special subsidiaries and branches in low-tax jurisdictions or in offshore zones. Lack of financial supervision is an additional benefit of this method. When the tax to be avoided is of a different nature – and is paid out of wealth, then it is necessary to transfer assets to a special holding in low-tax jurisdiction or in offshore zones. Once again this proves inability of national fiscal authorities to prevent capital flight when fiscalism approaches high levels and affects accumulated wealth of citizens.

All of these methods seem to be operational for a corporation doing business in a monetary union. Despite this form of economic integration does not involve explicit fiscal coordination, it may include fiscal convergence and for sure – unification of domestic tax systems in order to integrate the union. A first conclusion is that when monetary integration starts – we can observe a formal unification of tax systems and an implicit coordination of some fiscal issues. It means that a MNC operating in a region affected by this form of economic integration will be subject to significant changes in the tax environment and the previously used organizational methods for tax avoidance might become outdated and require redesigning.

The other group, the economic methods of tax optimization by MNCs include a very well recognized, but still questionable transfer pricing. These are artificially structured payments between affiliated companies that result in moving value added from one tax jurisdiction to another. The literature on this topic is vast and offers many creative examples. When transfer pricing is based on some artificial fixed exchange rate a monetary integration disintegrates the basis for this method by introducing a common currency. Otherwise, this form of economic integration seems not to harm pricing for transferring profits to country of management’s choice. When profits are transferred to a tax haven the economic benefits are distributed to owners of a MNCs via dividends and other forms of income from financial companies incorporated in low-tax jurisdictions.

Transfer pricing in a monetary union

Pricing of intercompany transactions can have a significant effect on the company's overall effective tax rate. Careful transfer pricing planning reduces the effective tax rate by generating deductions or attributing profits to jurisdictions of management’s choice. This can be a more efficient, less costly and faster alternative for achieving savings than a complicated business restructuring.

Appropriate transfer pricing is critical in both the commissionaire (Figure 1) and LRD structures (Figure 2) in order for most of the profit to be shifted to the Salesco, since it incurs most of the risk.

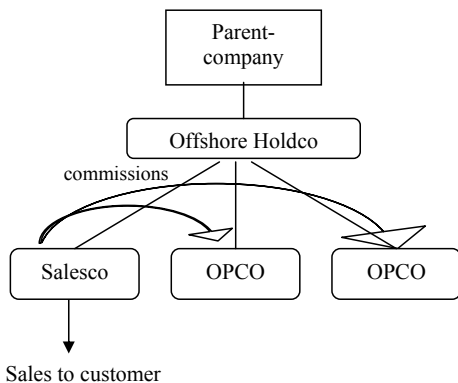


Figure 1

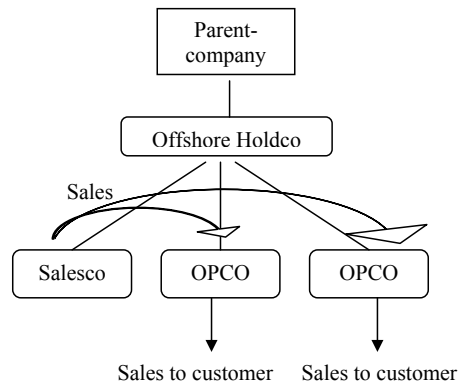


Figure 2

In a commissionaire structure, because ownership of the goods remains with Salesco, it automatically bears the risk in respect to, and carries the investment in, the goods. Thus, the only element of overall profit which remains with OPCo is the commission for its sales activities.

The key to the LRD structure is to limit many of the business risks that are commonly found in an entity which owns the product and resells it, so that more profit pops up in Salesco. To that end, it is critical to examine each element of business risk to determine how to shift the risk of loss. If transfer pricing is done correctly, the taxable profit left in the Salesco should be substantially the same in both the commissionaire structure and the LRD structure. Thus, in practice, the choice between the LRD or the commissionaire structure may have less to do with income tax planning and more to do with day-to-day practical implementation issues. Transaction-based taxes such as customs and VAT may also arise and should be factored into the decision. The ability to handle customs matters, in practice, often influences the choice between a commissionaire structure and an LRD structure. The issues extend far beyond the area of tax, and whether the customer has the expertise or desire actually to import the goods can be a determining factor in which structure to use. In many industries, the commissionaire structure may not be practical if the customer is not willing to handle customs matters. In the LRD structure, since the OPCo takes title to the product, it can perform import's services or hire agents to perform such services and, for this reason, is often more appealing when customs issues are involved. Monetary integration influence on transfer pricing and the structure to be used for this purpose is significant because of two reasons. First, when monetary union is preceded by a customs and economic unions – there are no customs matters to be dealt with by counterparts in the transaction. Therefore one of the incentives disappears. Second, in a monetary union national tax structures are very often converging for both direct and indirect taxes. This way another incentive and reason for transferring prices within a monetary union is removed.

When a company transfers profits outside a monetary union, the primary advantage of either the commissionaire or the LRD structure is that a significant portion of profits is taxed in the hands of the Salesco rather than the OPCos. This, in turn, depends on the Salesco being subject to a relatively low rate of taxation (outside a monetary union). The choice of jurisdiction for the Salesco is therefore very important. In addition to a low tax rate, other factors must be considered. It is important that the Salesco not have a taxable presence in the OPCo's jurisdiction. This will generally require that the Salesco be formed in a jurisdiction with a strong treaty network so that it can take advantage of treaty protection. Generally, under most tax treaties, a greater level of activity is required to have a taxable presence; therefore, a tax treaty will allow Salesco to avoid such a presence under circumstances where it might not be avoidable without a treaty. In addition, repatriation of profits from the OPCos and Salescos must be considered, as well as maintaining tax efficiency on exit. As with the OPCo structure, usually a top-tier holding company will be used to hold the stock of the Salesco and the OPCos (and the IPCo if a separate IPCo is used). This will generally allow for tax-efficient repatriation of earnings with little or no withholding tax and should generally minimize the tax on exit.

In sum, a commissionaire or LRD structure can be used by MNCs to reduce their global tax rates. Both types of structures should result in substantially similar tax savings. The choice between which structure to use will likely depend on practical implementations and operational issues (Buss, Hryck, Rothman 2006).

When considering potential impact of monetary integration on this part of the financial management at MNC one can note that taxation of capital income (including dividends) is very often subject to unification at economic union stage. Monetary union creates incentives for emergence a common capital market and what follows, unified taxation (if any) for capital gains and profits. Therefore under monetary union

arrangement one can perceive transferring economic benefits to one country and then distributing them in the form of capital income (dividends) to avoid restrictive taxes – obsolete because there should be no differences in any of member countries that could bring significant benefits. The only way to utilize this method is to move economic benefits outside a union to some other region that offers different capital gains taxation to benefit from.

Intellectual property method in a monetary union

The main idea behind international tax planning at MNCs is moving economic benefits to low-tax jurisdictions and then distributing them to owners. A key objective is to eventually repatriate profits in a tax-efficient manner. Implementing a basic offshore holding company structure can usually be managed so that there are little, if any, tax costs involved. A MNC with valuable intellectual property used in its foreign operations should consider the possibility of transferring some or all such property to a separate intellectual property offshore holding company formed in a low-tax jurisdiction. A MNC that is a manufacturer or a distributor may also want to consider an offshore holding company structure with a production or distribution company located in a low-tax jurisdiction. To use this method the MNC should have significant offshore sales (Buss, Hryck, Rothman 2006). When we consider monetary integration influence this strategy is conditional. As long as the off-shore territory is not a member of a the monetary union or the union has fully liberalized all BOP accounts, this strategy is not negatively affected and can be used after full monetary integration.

Cross-border investments and liability

In the context of incomplete contracting, limited liability results in private sector overinvestment in risky technologies relative to levels of investment that the society, as a whole, would consider optimal. This social agency problem is exacerbated from the standpoint of a host society in the context of cross-border investments by the MNC when there is an ill-defined or an incomplete cross-border liability. Monetary integration seems to have a significant influence on this issue. Currency union requires free flow of capital and therefore this implies a well defined and unified legal provisions for the intra-union investment.

An issue associated with cross-border investments arises in the form of localization of costs in the host country while the benefits from MNC investments are most often world-wide. Consequently, the host society would desire less investing abroad. A tax on equity can correct the distortion. When the host government operates a tax structure with both personal and corporate taxes, then it has an incentive to impose dividend withholding taxes on MNC profits. The mentioned problem could emerge if monetary union member countries significantly differed in terms of the level of technological development and use protective/stimulating policy in order to manage this issue. This is however rarely the case (e.g. Common Monetary Area) and even then – this problem is resolved by the requirement for the free flow of capital in the union and a unification of tax treatment of investment (achieved at economic union stage). Therefore this problem might arise in non-unionized economies where personal and corporate taxes on equity are present. It is likely to observe there border (or dividend-withholding) taxes on the repatriated profits of MNCs.

There are additional issues raised by cross-border investments in an international environment characterized by ill-defined liability rules. The investment project can be coinsured by the assets of the acquirer, and hence diminish the negative consequences to the host society. The degree to which coinsurance affects the policies of the host country toward the MNC depends on the clarity of cross-border liability and the global enforceability of limited liability laws. Dividend withholding (border) taxes are common in most countries, as is the provision of debt-related subsidies to MNCs

(Kose et al. 1991). It was mentioned previously, that issues associated with clear definition of cross-border liability when investment is concerned are resolved most often at some earlier stages in economic integration and are actual prerequisites for a successful monetary union which requires free flow of capital within it.

MNC dividend repatriation in a monetary union

Dividend repatriation is surprisingly persistent and actually resembles dividend distribution to external shareholders. As previously, these are the tax considerations that influence dividend repatriations. Parent company requiring cash to fund domestic investments, or to pay dividends to its shareholders, draw on the resources of its foreign affiliates through repatriations (Desai, Foley, Hines 2007). But in a monetary union tax considerations when dividends are paid are no longer an issue. Incompletely controlled affiliates are more likely than others to make regular dividend payments and to trigger avoidable tax costs through repatriations.

The crucial issues in MNCs financial management are in many cases affected by economic integration initiatives mainly by removing differences in institutional and legal framework. A question of the actual scope of this influence could be posed, considering one of the prospect monetary unions that is well designed and almost ready to start its operations. The initiative in question is the Gulf Cooperation Council Monetary Union. In order to present the expected impact of prospect integration in this region, a brief history and description of an institutional design of the GCC will be followed by a quantitative assessment of the MNCs role in the Persian Gulf Region economy and this way the extent in which monetary integration can affect microeconomic level.

III. The Gulf Cooperation Council history and its institutional design

The Gulf Cooperation Council (GCC) was formed on May 25, 1981, to facilitate policy coordination and integration among its six member states: Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the United Arab Emirates. The GCC started with a free trade area and evolved to a full customs union by the end of 2005 (Kamar, Bakardzhieva 2006). The GCC countries share many common economic characteristics. Oil contributes about one-third to the total GDP and three-fourths to annual government revenues and exports. Together, these countries account for about 45 percent of the world's proven oil reserves and 25 percent of crude oil exports (Saudi Arabia is the largest world oil exporter), and possess at least 17 percent of the proven global natural gas reserves. Qatar has become the fourth-largest exporter of liquefied natural gas (Fasano and Iqbal 2003).

In 2010, the six member countries of the Gulf Cooperation Council (GCC) are scheduled to unveil a single currency and this complete their most ambitious step so far towards economic integration. The new currency will represent an area accounting for a fifth of current world oil exports and two fifths of known oil reserves. Prior to 2002, with the exception of Kuwait, which had pegged its currency to the IMF's SDR, all the GCC members already had USD pegs. The USD was chosen as the nominal anchor both during the interim period and in 2010 primarily because such a bilateral peg has served these countries well in past decades. While their collective official reserves are 'only' USD63 billion, most of their foreign asset holdings are managed by public fund management firms and are substantially larger than this figure.

The six countries have agreed to five criteria for a European Union style economic union, including capping budget deficits at three percent of gross domestic product, capping public debt at 60 percent of GDP and inflation at the GCC average plus two percent.

Interest rates are to be not higher than the average of the lowest three states plus two percent points and countries must have foreign exchange reserves to cover four to

six months of imports. In economic terms, the GCC countries are structurally similar and exhibit a high degree of monetary and fiscal convergence.

Significant progress toward regional integration has already been achieved through elimination of barriers to free movement of goods, services, capital, and national labor and though a common external tariff. All GCC countries continue to have strong macroeconomic fundamentals characterized by large surpluses in the fiscal and external current account positions, credible pegged exchange regimes, and low nominal interest rate environments (Dizmen 2006).

Over the past years, the member countries of the GCC have witnessed an unprecedented economic and social transformation. Oil proceeds have been used to modernize infrastructure, create employment, and improve social indicators, while the countries have been able to accumulate official reserves, maintain relatively low external debt, and remain important donors to poor countries. Life expectancy in the GCC area increased by almost 10 years to 74 years during 1980–2000, and literacy rates increased by 20 percentage points to about 80 percent over the same period. Average per capita income in the GCC countries was estimated at about \$12,000 in 2002, with their combined nominal GDP reaching close to \$340 billion. With very low inflation, overall real economic growth has averaged 4 percent a year during the past three decades, while the importance of non-oil economic activities has grown steadily, reflecting GCC countries' efforts at economic diversification. Moreover, central bank international reserves alone in some GCC countries are equivalent to about 10 months of imports. This progress has been achieved with an open exchange and trade system and liberal capital flows, as well as open borders for foreign labor.

With monetary policy directed at maintaining a fixed exchange rate and controlling inflation, fiscal policy has been the primary instrument to achieving other economic objectives, including growth, employment, and equity. However, fiscal policy has been constrained by the heavy dependence of government revenues on volatile oil export receipts. In addition, in many of these countries, a large and rising wage bill and, in a few cases, high domestic debt service payments have also diminished fiscal policy flexibility.

Given that the hydrocarbon wealth accrues entirely to the government, an extensive welfare system is in place in all GCC countries. Government services in many GCC countries are provided free or at highly subsidized prices, particularly water and electricity, while non-oil taxation is low, consisting mainly of income tax on foreign corporations—except in Oman, where local corporations are also taxed. Some of these countries have recorded overall fiscal deficits over the years, reflecting volatile global oil prices and relatively high levels of current expenditure. In the process, in a few of these countries government domestic debt has increased considerably. All GCC countries share sound and well-supervised banking systems. Banks are well-capitalized and profitable. Their supervisory framework has been strengthened and is largely compliant with international standards and codes. Moreover, GCC countries have gradually taken a number of steps toward implementing a market-based monetary policy, though direct instruments (such as interest rate and credit ceilings) continue to play a role in a few of these countries.

There are, however, important differences among the GCC countries. Per capita income ranges from less than \$8,000 in Oman to \$28,400 in Qatar. The structures of GCC economies and the composition of their exports are also changing. The weight of the manufacturing sector has been growing very rapidly in Saudi Arabia, as has trade and related activities in the United Arab Emirates, while the banking and insurance sector is by far the single most important sector in Bahrain. In Qatar, natural gas is well on the road to bypassing oil as the key sector in the economy, and in Oman the growth strategy centered on developing its natural gas resources and tourism has just begun to bear fruits. Reflecting these trends, non-oil growth has varied across the GCC area. Domestic inflation—albeit low—has differed across countries, leading to diverging paths

for real effective exchange rates. Differences also remain in bank regulatory practices, particularly regarding entry restrictions, liquidity requirements, and loan classification and provisioning. Notwithstanding progress toward economic diversification, growth of the non-oil sector has remained weak relative to the growth of the domestic labor force in most of the GCC countries.

Following the sharp drop in oil prices in 1998–99 and the associated financial pressures, the authorities in the GCC have reinforced their structural reform programs along the lines of the strategy set out above. Since the programs are driven by specific pressures in each country, they are at different stages of implementation. In all GCC countries, progress has been made over the past few years toward fiscal consolidation, lessening the budgets' vulnerability to terms of trade shocks from oil price volatility. Some countries have made progress in separating public expenditure decisions from the short-term developments in oil revenues, including (as in Kuwait and Oman) through formal oil savings and stabilization funds. Attempts to raise non-oil revenues have met with mixed results; they are expected to be more successful in the medium term. Moreover, containment of public expenditure has proven to be harder than expected: reducing public sector employment and curtailing the scope and budgetary impact of subsidies have been difficult and the generous welfare systems have remained largely unchanged. More steadfast attempts to structurally strengthen the budget, including through the implementation of fiscal rules with strict transparent reporting and accounting procedures, would be useful.

The restructuring and privatization of utilities and related services have been placed at the top of the agenda in many GCC countries. Oman, Qatar, and the United Arab Emirates are presently relying on the private sector and foreign direct investment to fund and manage infrastructure projects in the energy and water sectors, while Saudi Arabia has moved aggressively to privatize telecommunications. The state enterprise reform and privatization can be sustained by a more sequenced approach, including establishing a process-monitoring system, further reducing regulation, offering common treatment of investors, implementing time-specific programs to improve the efficiency of state enterprises, and gradually increasing energy and water tariffs to recover costs.

New incentives have been recently adopted in all GCC countries to attract foreign direct investment. These include the establishment of regulatory, institutional, and legal frameworks to govern foreign capital inflows under a generally liberal exchange and trade system. In fact, 100 percent foreign ownership of companies has been allowed in most non-hydrocarbon sectors. Corporate income tax on foreign corporations has been reduced substantially, administrative steps for investment approval streamlined, and foreign investors' access to local stock markets improved.

More significantly, the banking systems of all GCC countries have remained resilient to the volatility in oil prices, as high capitalization and strengthened prudential oversight, together with cautious monetary policies, have helped preserve the quality of banks' assets. Steps have also been taken to deepen the financial system through the promotion of capital and equity markets in a number of GCC countries.

Indeed, significant progress toward regional integration has already been achieved since the GCC was established. Barriers to free movement of goods, services, national labor, and capital have been largely eliminated, prudential regulations and supervision of the banking sector are being gradually harmonized, banks are now allowed to open branches in member countries, individuals and corporations of GCC countries have been granted national treatment for tax purposes, and nationals have been permitted to own real estate and invest in the stock markets of all GCC member states.

A GCC single common external tariff (CET) is now in place. Also, imports originating from GCC countries are exempt from duties if 40 percent of their value added is from the region. However, differences in regulations on foreign investment, ownership, capital markets, and integration with the global banking system remain and have militated against the development of an enlarged regional common market.

The planned monetary union of the GCC countries by 2010 will reinforce the beneficial efforts of ongoing structural reforms and related macroeconomic policies. The monetary union is likely to promote policy coordination, reduce transaction costs, and increase price transparency, resulting in a more stable environment for investment. In particular, the introduction of a common currency is likely to enhance growth prospects by contributing to the unification and development of the region's capital markets and improving the efficiency of financial services (Fasano and Zubair 2003).

Conclusion

This brief overview of the financial management of an MNC shows that it depends on the economic policies of base- and host countries, in which the taxation, exchange rates, monetary and fiscal regulation play a decisive role. To hedge risks that appear from different economic conditions of host-countries, the MNC applies different methods (organizational and economic) of doing business across borders. In the case of Regional Economic Integration among host-countries (as in the GCC example), those risks are eliminated: exchange rate risk is minimized, taxation is small and simplified, customs are mostly eliminated, fiscal policy is harmonized, inflation is controlled, there is no need for specific methods of financial manipulation. Evidently, the terms of monetary union will make MNC's operations and financial management easier and attract FDI to the host-countries members of the GCC monetary union.

References

1. Aulakh P.S, Mudambi R., Financial Resource Flows in Multinational Enterprises: The Role of External Capital Markets/ Management International Review. Wiesbaden: 2005. Vol. 45, Iss. 3; pg. 307, 19 pgs.
2. Buss D., Hryck D., Granwell A., International Tax Strategies International Tax Strategies/ Taxes. Riverwoods: Oct 2007. Vol. 85, Iss. 10; pg. 9, 7 pgs.
3. Buss D., Hryck D., Rothman R., International Tax Strategies / Taxes. Riverwoods: Jun 2007. Vol. 85, Iss. 6; pg. 15, 10 pgs.;
4. Buss D., Hryck D., Rothman R., International Tax Strategies/ Taxes. Riverwoods: Feb 2007. Vol. 85, Iss. 2; pg. 7, 8 pgs.:
5. Buss D., Hryck D., Rothman R./ Reducing Global Tax Rates Using Commissionaires and Limited Risk Distributors. Taxes. Riverwoods: Apr 2006. Vol. 84, Iss. 4; pg. 13, 6 pgs.;
6. Buss D., Hryck D., Rothman R./ Tax Minimization Strategies Using Offshore Holding Companies, Taxes. Chicago: Apr 2005. Vol. 83, Iss. 4; pg. 13, 7 pgs
7. Buss D., Hryck D., Rothman R./ Transfer Pricing Update and Planning Strategies, Taxes. Riverwoods: Apr 2007. Vol. 85, Iss. 4; pg. 7, 6 pgs;
8. Dizmen S., An Outlook to Upcoming GCC Monetary Union's Obstacles, Economic & Investment Research, Gulf Investment House, 12 December 2006.
9. Drucker P.F., „Multinationals and Developing Countries: Myths Realities,“ in The Contemporary International Economy, New York, St. Martin's Press, 1985.
10. Fasano U., Iqbal Z. /GCC Countries: From Oil Dependence to Diversification 2003 International Monetary Fund
11. Gereffi G. The Multinational Firm: Organizing Across Institutional and National Divides/ Contemporary Sociology. Washington: Nov 2003. Vol. 32, Iss. 6; pg. 713
12. Kamar B., Bakardzhieva D., The Appropriate Monetary Policy Coordination for the GCC Monetary Union, The Middle East Economic Association (MEEA), Allied Social Science Associations, Boston, Massachusetts, January 6-8, 2006.
13. Kose J., Lemma S.W., Anant K.S. Cross-Border Liability of Multinational Enterprises, Border Taxes, and Capital Structure // Financial Management. Tampa: Winter 1991. Vol. 20, Iss. 4; pg. 54

14. Mihir A Desai, C Fritz Foley, James R Hines Jr/ Dividend Policy Inside the Multinational Firm, Financial Management. Tampa: Spring 2007. Vol. 36, Iss. 1; pg. 5, 22 pgs

15. Rowe R., Tanenbaum E., International Taxation/ Corporate Business Taxation Monthly. Riverwoods: Aug 2006. Vol. 7, Iss. 11; pg 9, 4 pgs.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

У статті розглядаються стан економічної науки в умовах фінансової світової кризи 2008–2009 гг., точка зору неокласики, кейнсіанства, інституціоналізму на проблеми кризису, досліджуються можливості розвитку економічної науки та економіки. Стосовно російських умов дається теоретичний аналіз проблем модернізації як способу економічного розвитку, а також обговорюються умови для розробки спільної теорії економічного розвитку.

В статье рассматриваются состояние экономической науки в условиях финансового мирового кризиса 2008–2009 гг., точка зрения неокласики, кейнсианства, институционализма на проблемы кризиса, исследуются возможности развития экономической науки и экономики. Применительно к российским условиям даётся теоретический анализ проблем модернизации как способа экономического развития, а также обсуждаются условия для разработки общей теории экономического развития.

The article discussed condition of economic science to financial world crisis 2008–2009, show view point keynesian theory, neo-classical theory, neo-shumpeterian economic theory and institutionalism for problems modern crisis, researching possibilities of development economic science and economy. For Russian economy giving theoretical analysis the problems of modernization how method of economic development, and discussed some aspect for construction of the theory of economic development.

структурная политика, модернизация экономики, кейнсианская, неоклассическая, нешумпетерианская теория, институционализм, развитие экономики, теория развития, экономический рост

1. Дискуссионность экономической науки и финансовый кризис: кейнсианство, неокласика или институционализм?

В 1970 г. В. Леонтьев, цитируя президента эконометрического общества ВФ.Х. Хана в выступлении перед Американской экономической ассоциацией, отмечал: «Достижения экономической теории за последние два десятилетия впечатляющи и во многих отношениях великолепны. Однако нельзя отрицать, что есть что-то скандальное в спектакле, в котором множество людей занято усовершенствованием анализа экономических состояний, в отношении которых нет оснований предполагать, что они когда-либо имели или будут иметь место. Это неудовлетворительное и в какой-то степени позорное положение вещей». Мало что изменилось с тех времён. Хорошим учёным считался тот, кто решал крупные проблемы, не совершая попыток усомниться в самой системе, поскольку реализация таких попыток потребовала бы выдвинуть некие альтернативы, что не уберегло бы исследователя от нападков и обвинений относительно неудовлетворительности методологии и обоснованности. Иными словами, не ошибается тот, кто ничего не делает. Эту мысль прослеживает ещё Дж.К. Гэлбрейт в работе «Экономические теории и цели общества». Но по-

сколькx исследователю как будто не престало ошибаться, то выбирается, как правило, режим функционирования, обеспечивающий относительное спокойствие и получение научных наград. Итогом становится то, что анализу подвержены состояния, которых никто никогда не видел и практическая польза решения абстрактных задач в рамках «экономической теории классной доски» становится небольшой.

Финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. снова обнажил проблему адекватности теории и шире – экономической науки. Хотя накануне кризиса известные экономисты, такие как проф. О. Бланшар, проф. Б. Бернанке говорили о «золотом веке», «эпохе умиротворённости» в экономической науке, а ещё в 2003 г. Роберт Лукас заявил, что основные проблемы рецессии и депрессии, делового цикла являются решёнными, и наука должна обратиться к решению задач долгосрочного экономического роста. Разумеется, кризис 2008–2009 гг. уже вносит существенное изменение в планы, касающиеся развития экономической науки и общества.

Экономическая наука должна объяснять реальность, предполагать последствия тех или иных действий и решений, предлагать наиболее рациональные варианты развития. Конечно, масштабные кризисы необходимо исключить, чтобы исключить и ущерб, который они доставляют человечеству, даже если для этого понадобится исправить либо изменить базовые институты, к которым все привыкли (издержки такого исправления должны быть не выше издержек самого кризиса). Всю ответственность за кризисы не следует возлагать на экономическую науку, упрекать её в том, что она оказалась бессильной в предсказании кризиса или навешивать ярлыки какой-то одной экономической школе, которая имела сильные позиции долгие годы в правительственных кругах.

Следует обратиться к институтам, включая и институты организации самой науки, которые позволили пренебречь иными точками зрения и иными предложениями и предостережениями, а также учесть результаты структурной динамики экономической системы. Удивительно, но остаётся фактом, что современные критики, обладая Нобелевской премией по экономике, полагают, что они правы, но остаются в стереотипных представлениях о развитии экономической науки, поскольку замена доминирования одной экономической школы другой ничего не способна изменить по существу (речь идёт о критике П. Кругмана). И фискальное стимулирование в рамках кейнсианских программ – это старый рецепт экономической политики. Главный же вопрос, с моей точки зрения, должен состоять в том, почему растущая сложность экономической системы, ввергающая её в кризисы по прошествии некоторого промежутка времени, оставляет неизменной сложность правительственных мероприятий и инструментов, не предполагая более дифференцированные методы воздействия и управления экономикой. Дело не в том, что интегральные эффекты правительственных мероприятий трудно учитывать и оценивать, а действия различных ведомств накладываются друг на друга с не ясным усилением или ослаблением. Проблема состоит в том, что скорость развития экономики приобрела такую величину, что наука не успевает оценивать как саму эту скорость, так и изменение закономерностей с ней связанных. Как известно, Р. Лукас назвал антикризисный план американского президента Б. Обамы «халтурной экономикой». Причина в том, что вывод из кризиса, согласно этому плану, осуществляется за счёт кейнсианских рецептов, которые сейчас реанимируются после эпохи главенства неоллиберализма и монетаризма, но которые не способны ликвидировать долговую природу современной экономики. Выход из кризиса уже плавно происходит за счёт дальнейшего возрастания долговой экономики. Таким образом, имеем парадоксальную ситуацию, когда долговая экономика обеспечила эффект «схлопывания ликвидности», по существу, породив кризис, а преодоление кризиса сопряжено с дальнейшим развитием долговой экономики за счёт

применения методов финансового стимулирования и поддержки совокупного спроса.

Один из главных критиков чикагской школы Пол Кругман утверждает, что одна из главных причин кризиса – это крах финансовой математики, когда за правду была принята красота, облицованная убедительно выглядящими математическими выкладками. На мой взгляд, теория эффективного рынка Юджина Фама, модель САРМ, оценки долгосрочных активов, к сожалению, показали свою слабость, поскольку не учитывали два фундаментальных условия:

1. Наличие институтов и институциональных эффектов (траекторию институциональных изменений, эффективность базовых институтов, проблемы регулирования и так называемые «провалы» рынка и государства – отрицательные внешние эффекты);

2. Психологические модели агентов экономики и их изменение (иррациональность, альтруизм, эффект стадного поведения, доверие и недоверие, иррациональное расточительство и т. д.).

К тому же все современные теории финансового рынка не учитывают структурных проблем развития финансовой и производственно-технической систем экономики. Не учитывает этих обстоятельств и сам П. Кругман, предлагающий лишь реанимацию кейнсианских процедур восстановления экономики без учёта институтов и психологических моделей поведения, структурных пропорций экономической системы.

С одной стороны, и неоклассика, и кейнсианство учитывают психологию агентов при построении своих моделей. В частности теория адаптивных и рациональных ожиданий базируется на оценке разной психологической реакции агентов на те или иные регулирующие воздействия правительства. В кейнсианстве используется представление о склонности к сбережению, мотивах предпочтения ликвидности – это сугубо психологические объяснения экономических явлений, включая и такое ярко очерченное Дж.М. Кейнсом понятие, как «ликвидная ловушка». Однако, с другой стороны, указанные проявления изменяются течением времени под воздействием интегрального взаимодействия различных факторов и институциональных условий – и как это сказывается на содержании макромоделей, формируемых в рамках одного и другого направления экономической науки, не вполне понятно. Поскольку речь сегодня ведётся о том, чтобы включить финансовые рынки в макроэкономические модели, следовательно, именно ряд важнейших психологических реакций и моделей поведения рынков просто не учитываются современными макроэкономическими моделями. Это потребует изменения рамочных условий моделирования и включения инструментария институциональной теории и экономической психологии в используемые макроэкономические доктрины.

Развитие техники и технологий предполагает иную логику, чем линейное заимствование ресурса у старых комбинаций. Скорее всего, это логика высокой моды, интерспецифического ресурса (термин, введённый О. Уильямсоном), секретных разработок. Изобретательство, научная работа, осуществляемые также в условиях «старых» средств производства, тем не менее, могут давать новые комбинации. Вопрос относительно того, насколько вообще возможно, используя «старые» ресурсы, создавать новые комбинации и не понадобятся ли для этого «новые» ресурсы, имеет ответ в рамках логики совершенствования и развития техники. Ответ определяется постановкой задачи, уровнем проектной постановки. Если речь ведётся об освоении космоса, то здесь понадобились и новые комбинации средств производства, и новые комбинации интеллекта и даже управленческих решений. В начальной точке этого проекта наука дала точный ответ, что ресурсов для решения такой задачи – достаточно.

В условиях депрессии и кризиса экономики (финансового кризиса 2008–2009 гг.), когда наблюдался эффект «исчезновения» финансов, происходило

свёртывание заказов в промышленности и других секторах. В результате, фирмы, свёртывая одни технические направления работы, начинали «пробовать» освоение других технических направлений. При этом никакой переброски ресурсов не происходило – просто останавливались одни работы и заказы, сокращался персонал, но возникали какие-то новые заказы, на новых рынках при сокращении занятых и объёмов выпуска. Эти случаи нарушают принцип «созидательного разрушения». Институциональные ограничения начинают играть всё более важную роль при рассмотрении структурных проблем экономики, детерминируют межсекторный перелив ресурсов. Именно институты дают примеры отклонений от принципа «созидательного разрушения» или, по крайней мере, приводят к необходимости некой его модификации.

Однако мне хотелось бы отметить, что проблема не так проста и отнюдь не касается исключительно фискального неокейнсианского рецепта стимулирования экономики в период депрессии, что предлагает П. Кругман¹. Подлинное содержание проблемы не просто в учёте эффектов иррационального поведения агентов на рынке, их стадного поведения, паники и доверия, а также оптимистических ожиданий, провоцирующих эффект расточительства, что затем сопровождается исчерпанием ликвидности, т. е. не только и не столько в имманентной нестабильности финансовых рынков и необходимости включить финансовый сектор в макроэкономические модели, а в том, чтобы понять эффективность развития различных секторов экономики, соотношений скоростей этого развития и их взаимовлияния. Существо проблемы – в отрыве и отсутствии убедительных теоретических объяснений и вытекающих практических рекомендаций по ликвидации «разрывов» межсекторного экономического развития.

Справедливости ради отметим, что французские регуляционисты использовали метод структурного анализа для изучения проблемы кризиса капиталистической системы. А Г. Мински, например, выделял пять фаз финансово-экономического кризиса, делая при этом особый акцент на выборе между производственными и финансовыми инвестициями. К этим фазам относились: рентабельная инновация; бум (расширение инвестиций); эйфория (расширение инвестиций, рост потребности в деньгах и рост процента); извлечение прибыли (рост рисков); паника (момент Мински).

Ключевая идея Дж.М. Кейнса о том, что полное развитие финансовых систем делает ещё менее вероятным саморегулирование рыночных экономик, с одной стороны, позволяет справедливо усомниться в неоклассических рецептах преодоления кризиса, с другой – всё-таки не позволяет получить точного ответа о причинах, прогнозах и масштабе возникающих финансово-экономических потрясений. Можно задаться вопросом: а должна ли в принципе экономическая наука давать ответ на подобные вопросы?

Полагаю, что ответ требуется дать утвердительный, поскольку иначе трудно оправдать существование большого числа исследователей, создающих некий совокупный интеллектуальный продукт, который не способен снизить, либо устранить дестабилизаторы экономики, социальные последствия кризиса. Экономическая наука должна не только помогать выявлять какие-то закономерности в поведении различных агентов и подсистем экономики, но и помогать обосновывать и принимать необходимые решения, во всяком случае способствовать возникновению более ясной картины в области управления.

В России возникло два рычага. Во-первых, финансово-процентный или валютно-процентный рычаг, когда, вследствие разницы процентных ставок в России (высокая ставка) и за рубежом (низкая ставка), корпоративный и банковский сектор заимствуют финансовые ресурсы по низкой ставке, т. е. у ино-

¹Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. – 2009. – September 2. – P. 3–8.

странных кредиторов, тем самым увеличивая внешний частный долг страны. Одновременно в силу роста этого долга возникают трудности с девальвацией, потому что если таковая будет произведена, то рублёвое выражение этого долга сразу же возрастёт, что станет непосильным бременем для деградирующего производственного сектора экономики. Вместе с тем неконкурентоспособные производства без кредита сделать конкурентоспособными нельзя. Импортная зависимость от технологий и оборудования также делает девальвацию не совсем эффективным инструментом макроэкономической политики, однако для поддержки экспортных отраслей и закрепления ресурсной зависимости девальвация выступает довольно значимой процедурой, особенно при снижении общего уровня мировых цен на энергоносители и сырьё. Занимаемый за рубежом финансовый ресурс вкладывается не в реальное производство, а в сырьевые отрасли, поскольку существует большая «вилка» по рентабельности между этими секторами не в пользу производственных секторов. Некоторая часть используется для межбанковских операций и для игры на фондовом рынке и в финансовом секторе, на рынке жилья. В западных странах разница между низким процентом и рентабельностью реальных секторов используется для развития последних за счёт предоставляемых кредитов, хотя, разумеется, дифференциация по проценту и рентабельности использовалась для построения финансовой (фондовой) и ипотечной пирамид – знаменитое правило Понци. Высокая процентная ставка в России, согласно логике денежных и финансовых властей, должна противодействовать инфляции и привлекать капиталы извне, по крайней мере, как минимум, не давать капиталам утекать. Снижение инфляции должно способствовать активизации инвестиций в высокотехнологичных отраслях хозяйства. Однако в условиях дисбаланса по рентабельности секторов высокий процент оставляет развиваться те секторы, рентабельность которых превосходит этот процент, то есть финансы, банки, энерго-сырьевой комплекс, металлургию, нефтехимию и некоторые другие. Все прочие продуктивные сферы деятельности, связанные с созданием конкретных изделий для внутреннего и внешнего рынков, при таком проценте превращаются в искусственно неэффективные. Объём контроля за внутренним рынком при этом сокращается, объём импорта аналогичной продукции возрастает, доходы и спрос сокращаются, часть агентов уходит с рынка, укрепляется монополизация экономики, механизмы провокации издержек и низкой эффективности, следовательно, расширяется основа для инфляции – внутренней и импортированной. Таким образом, возникает второй рычаг, который можно назвать «порочным кругом структурной деградации», а именно: неэффективная монополистичная структура экономики воссоздаёт высокие издержки, низкий уровень рентабельности и инвестиций, что затрудняет проведение изменений такой структуры, обеспечивая низкий уровень конкурентоспособности, низкую величину продуктовой массы на внутреннем рынке, высокую инфляцию, высокий процент и низкую рентабельность, что пролонгирует существование старой структуры и её дальнейшую деградацию.

Обратите внимание, если в экономике стало меньше денег, а процент выступает мерилем стоимости денег, то, по идее, процент должен возрасти, но если наблюдается эффект схлопывания ликвидности, потому что создано много денег и денежных обязательств, ничем не обеспеченных, то процент необходимо понизить, поскольку денег не стало не потому, что их мало, а потому что наоборот их много и они ничем не обеспечены. Причём интересно отметить, мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. не привёл ни к гиперинфляции, ни вообще к серьёзному увеличению инфляции в западных странах, да и в России, хотя процент там и там отличался в несколько раз. Важен и ещё один аргумент. В России высоко изношен основной капитал, практически полностью свернут станочный парк, механизмы возобновления основного капитала (производство, станков, машин, оборудования). Если процент отражает стоимость основного

капитала, тогда почему изношенные вещи так дорого стоят? Представьте пальто, которое носили, скажем, 30 лет, неужели его можно продать по стоимости нового пальто? Подобное поведение может наблюдаться при каких-то искусственных условиях, но с позиций объективной экономической логики оно является абсурдным.

Следовательно, либо процент не отражает стоимости основного капитала, либо он отражает стоимость некоего иного капитала, например, финансовых активов, никак не связанную со стоимостью основного капитала. Возможен, разумеется, и вариант, при котором процент не отражает стоимости никакого вида капитала. Тогда он может использоваться лишь как регулирующий инструмент инвестиционной активности, но, безусловно, в таком случае, его значение как регулирующего макроэкономического инструмента сужается. При этом важно установить, как связан процент с капиталом и какими видами капитала, либо не связан, чтобы располагать информацией о мере чувствительности влияния процента на макроэкономическую динамику. С другой стороны, какой бы ни был процент в стране, т. е. средняя процентная ставка по кредитам, можно считать, что он отражает среднюю стоимость денежного капитала, спрос и предложение которого формируются на денежно-кредитном рынке, а тот, в свою очередь, неким образом связан с основным капиталом. И здесь возникает задача определения такой связи. Часть кредитных ресурсов направляется в инвестиции в основной капитал, фактически используется для создания основного капитала и его замещения.

Если агент берёт кредит в 100 дол. под ставку в 7% годовых, то за обладание суммой в 100 дол. в первый год он платит банку 7 дол., по истечении второго года надо будет заплатить уже 14,49 дол., третьего – 22,5 дол. и т. д., при условии, что процент не изменится. Иными словами, можно говорить, что стоимость времени пользования кредитной суммой в 100 дол. определяется процентом: чем выше процент при той же кредитной сумме, тем выше стоимость времени пользования этой суммой. Так, в данном примере, один год пользования указанной суммой стоит 7 дол., два года – 14,49 дол., а три года – 22,5 дол. Рост процента с 7 до 10% со второго года, автоматически увеличит стоимость двух лет до 17,7 дол., трёх лет – до 29,47 дол.

В рамках классической теории временной структуры процентных ставок («теория ожиданий»), а также в рамках кейнсианских теорий, в частности, теории премии за ликвидность Дж. Хикса и модифицированной Ф. Модильяни теории «облюбованных мест обитания» инвесторов, которые якобы стремятся приобретать активы, срок окупаемости которых соответствовал бы сроку их собственных обязательств, речь идёт о проценте, привязанном к спросу и предложению финансовых активов, а именно – ценных бумаг. В классической теории используется непрерывная шкала ставок процента, а различия в «чистых» процентных ставках связаны с ожиданиями инвесторов, структурой государственного долга и параметрами, определяющими эти ожидания и функционирование рынка ценных бумаг. Кейнсианский подход представляет рынок высокосегментированным, а значит и доходы высоко дифференцированы в зависимости от участка рынка и периода времени функционирования. В результате изменения ставок процента на коротких интервалах не передаются на длинные интервалы, что означает слабое влияние изменений в денежной массе на ставки процента.

Высокая стоимость времени обладания деньгами, которую определяет процент, означает, что не только выгодно сразу же использовать эти деньги, но и актив, в который они будут вложены, должен обеспечить быстрый возврат, тем самым окупить вложенную сумму, а также погасить стоимость времени, в течение которого эта сумма используется на приобретение данного актива. Продолжительный срок окупаемости актива резко увеличивает срок возврата кредита

и стоимость времени обладания деньгами, так как период времени возрастает, увеличивая общую цену.

Высокий процент повышает склонность к спекулятивной игре, а не к производительной деятельности, не позволяя реализовать множества новых идей, изобретений, НИОКР и т. д. Множество агентов, привлекаемые большим процентом, также предоставляют свои деньги финансово-банковской системе, вносят их в общую игру, даже в ущерб собственному потреблению, тем самым текущие расходы становятся недостаточными, а доля сбережений в экономике поддерживается относительно высокой, но эти ресурсы инвестируются в секторы с высокой рентабельностью (включая пирамиды), направляются на обслуживание внешнего долга и др. При высоком проценте производительные секторы даже исключаются из претендентов на получение этих ресурсов, т. е., как бы исключаются из агентов спроса на кредит. В России на уровне макроэкономических агрегатов возникло интересное соотношение, когда объём денежной массы никак не влияет на инфляцию в стране и одновременно он никак не связан с процентом, а спрос на деньги, который в потенциальном измерении очень высок, финансовые власти боятся удовлетворить соответствующим предложением. Понятие «ликвидной ловушки» было введено в экономический оборот Дж.М. Кейнсом. Это ситуация, при которой рост денежной массы не вызывает снижения процента, но увеличивает избыточные денежные средства, которые не используются. Денежная политика теряет силу своего воздействия на экономику. При этом, что очень важно, рост денежной массы не оказывает влияние не только на процент, но и на объём инвестиций и на совокупный спрос. При высокой ставке процента, как в России, когда она никак не вязана с объёмом денег в экономике, также складывается ситуация, как минимум, понижения силы денежной политики, а в общем случае денежная политика становится также бессильной, поскольку структурная диспропорция «процент-рентабельность-риск» оказывает более значимое влияние на поведение агентов, чем собственно объём располагаемых ими денежных средств. Сегодня российская экономика вписана в схему: «высокий процент – низкая рентабельность – высокий риск», а для развития, на мой взгляд, нам нужна обратная пропорция: «низкий процент – высокая рентабельность – низкий риск». Причём создать такую схему в одночасье не удастся – нужна кропотливая макроэкономическая политика по выправлению межсекторных рентабельностей и понижению неоправданно высокой доходности отдельных секторов. Иными словами, от фиктивно-финансово-банковской пирамиды, валютно-фондовой пирамиды или ипотечной пирамиды, нам нужна «игра» на создании продукта, причём массового продукта внутреннего рынка, да ещё и в разных секторах, с использованием технологий широкого применения.

При анализе рецептов российской макроэкономической политики, которые даются разными экономическими школами, необходимо чётко понимать, что российская экономика является сугубо сырьевой и в настоящее время дискуссия о том, как предотвратить сырьевой сценарий развития не является актуальной, поскольку этот сценарий сформирован и де-факто функционирует сырьевая экономическая система. Другое дело, как правильно поставить задачу макроэкономической политики: имеется ли у России сырьевое или «несырьевое» будущее либо возможно ли воспроизводство передовых технологий наравне со значительной долей сырьевого экспорта? Это проблема организации технологического развития России, причём необходимо знать какое технологическое развитие имеется в виду – отдельных технологий либо массивного роста различных технологий в различных секторах с затовариванием внутреннего рынка продукцией, создаваемой на базе этих отечественных технологий.

Эволюционная экономика как направление экономической науки, в отличие от «мэйнстрима» и кейнсианства, как раз занимается проблемой влияния технологического развития на экономическую систему. Эволюционные экономисты также давно интересуются не только проблемами возникновения и развития кризисов, но пытаются понять причины, лежащие в основе кризисной капиталистической природы общества. В частности имеются работы ведущих экономистов этого направления, посвящённые анализу взаимодействия технологий и институтов (Х. Хануш, Ю. Кантнер, П. Савиотти, А. Пук, Дж. Доци, Дж. Ходжсон и др.), а также влияния инноваций на экономическую динамику (Й. Шумпетер, Х. Хануш, К. Фримен, Р. Нельсон, К. Перес и др.), исследования взаимосвязи и взаимовлияния производственных и финансовых инвестиций (Г. Мински). Вместе с тем проблема коэволюции финансового и производственного секторов, несмотря на то, что описывалась ещё К. Марксом и многократно после, в частности, серьёзный акцент на эту проблему был сделан выдающимся институционалистом Т. Вебленом, всё-таки остаётся открытой для исследования и необходимого понимания.

Эволюционная экономика и анализ, который она нам предоставляет, позволит лучше понять, как взаимодействуют финансовый, сырьевой, производственный и общественный секторы экономики, какие институты и свойства определяют такое взаимодействие и что может вызывать дестабилизацию такой межсекторной динамики. Речь необходимо вести о структурном анализе развития экономики, определении базовых пропорций и отношений между названными секторами, при этом агрегированные показатели, описывающие развитие этих секторов должны выступать в качестве главных макроэкономических показателей. Получив знания относительно специфики инноваций в каждом из секторов, условий их возникновения, тиражирования и взаимодействия, оценив направления структурных сдвигов и их причины, можно будет говорить о вкладе эволюционной науки в разрешение проблемы кризиса. Пока же современные эволюционисты не только не могут выработать единой точки зрения на причину и природу кризиса, но подстраивают свои модели под объяснение локальных проявлений без анализа базовых финансовых институтов и моделей экономической политики, которые могут быть провокаторами подобных кризисов. Тем самым, на мой взгляд, подтверждается точка зрения П. Кругмана на проблему развития финансовой математики и использование математических моделей в экономическом анализе. Кстати сказать, выдающийся институционалист Гуннар Мюрдаль высказывал абсолютно похожую мысль на применение математики в экономике, что вовсе не означает отрицания необходимости математики, а просто является вразумительным предупреждением от благоуспокоенности и излишней самоуверенности в применении математических моделей. В основном эволюционисты полагаются на идеи Й. Шумпетера, даже не предполагая, что они могут устареть или уже не отражать современные хозяйственные процессы и новые закономерности или свойства различных подсистем и технологий. Далее покажем расхождения в представлениях об экономическом и шире — общественном развитии, которые возникают в рамках экономической науки.

2. Экономическая наука в создании теории развития экономики

Экономическая наука в начале XXI в. находится в весьма сложном положении. Во-первых, ей не удаётся дать более или менее точного долгосрочного прогноза происходящих социальных изменений. Во-вторых, объяснение текущих мер экономической политики страдает явной односторонностью и сводится, в основном, к настройке кредитно-денежного и/или фискального механизма. Причём оба этих инструмента воздействия на экономическую активность

применяются без учёта кумулятивного эффекта эволюции хозяйственной системы. В-третьих, экономическая наука фактически стала жертвой глобализации уже хотя бы потому, что не только не смогла предсказать возникновение этого процесса, но и не может описать его закономерности и предполагаемые последствия. При этом многие факты общественной жизни не находят объяснения в рамках существующих теоретических доктрин. Возникает ощущение, что пересмотр международного порядка, происходящий в рамках явления глобализации, не только изменяет качество экономических отношений, но и лишает экономическую науку «методологической силы». Рекомендации экономистов становятся не просто малозначимыми, к ним просто относятся как к пустому месту. Более ценными являются резюме финансистов, банкиров, владельцев крупных корпораций, фондов и т. д. Их соображения и действия определяют характер современного экономического развития.

Причины коренятся либо в несовершенстве аналитического аппарата науки, либо в несоразмерности скорости экономических изменений и совершенствования методологических возможностей экономики как научной дисциплины. Такое состояние говорит о том, что экономическая наука испытывает трудности в описании и прогнозировании долгосрочной траектории экономического развития. Это связано с отсутствием полноценной теории развития хозяйства, под которой следует понимать не что иное, как адекватные теоретические обобщения, используемые для описания, объяснения, прогнозирования развития, а также для принятия эффективных решений. Уже сменилось несколько поколений экономистов, рассматривающих в качестве объекта исследования не «причины богатства народов», а «экономическое развитие». Однако до сих пор теоретическая база изучения этого объекта остаётся весьма слабой, что подтверждается высоким уровнем плюрализма, который допускают исследователи при освещении проблем хозяйственного развития.

Почему экономическая наука нуждается в теории развития? Что экономисты вкладывают в понятие «развитие»?

Под экономическим развитием обычно понимают процесс повышения жизненного уровня граждан какой-либо страны в результате роста доходов на душу населения. В основе так называемого сбалансированного экономического развития лежит идея одновременного изменения определённого набора параметров во всех секторах экономики. Однако на практике невозможно поддерживать такой баланс, поэтому происходит несбалансированное развитие. В последнее время приобрела популярность идея устойчивого экономического развития, сводимая к максимизации чистых доходов хозяйственной деятельности (с учётом упущенной выгоды) при минимальных потерях природных ресурсов. Возобновляемые ресурсы должны использоваться без превышения предела их регенеративной способности, а невозобновляемые — с наибольшей эффективностью, т. е. должно происходить замещение исчерпаемого ресурса неким техническим способом, заменяющим этот ресурс или сокращающим объём его эксплуатации.

Определение «экономического развития» как роста доходов на душу населения не учитывает эффекта распределения ресурсов и доходов, который способен нейтрализовать величину положительного прироста чистого дохода в экономике. Это сказывается на уровне социального развития экономики, доступа широких слоёв населения к социальным функциям и в конечном итоге на степени социальной удовлетворённости жизнью.

Понятие «устойчивого экономического развития» выглядит более точным, но научное моделирование такого развития, разработка соответствующей теории сводятся согласно определению к решению многовариантной задачи оптимизации и выбора. Экономическая эволюция необратима в силу кумуляции знаний, технологий, организационных достижений. Тогда возникает вопрос,

касающийся задач теории развития, а также её назначения. Какова методологическая и, если угодно, историческая миссия экономической теории развития: должна ли эта теория уметь описывать закономерности развития, предсказывать отдельные результаты, определять эффективную траекторию, решать текущие (промежуточные) проблемы, из которых, собственно, и состоит хозяйственная эволюция? Имеются ли у экономической науки инструменты для формирования такого разветвлённого когнитивного аппарата? Быть может, здесь превышаются возможности самой экономической науки и ограничением выступает интеллектуальная первооснова этой научной дисциплины. Она сводится к тому, что познающий индивид является субъектом экономической реальности и в результате размывается понятие объективного знания. Этому в большой степени способствует «природное» несовершенство эмпирической базы. В современной экономике наблюдается «кризис опыта» как доказательства научности знания.

Тем не менее, в создавшихся условиях возможности разработки общей теории хозяйственного развития имеются. Без теории развития экономическая наука превращается в набор аналитических инструментов с очень ограниченной областью применения: кредитно-денежное обращение, финансы, торговля, функционирование отраслей и рынков, информация, управление предприятиями и т. д. В этом случае не создаётся совокупной картины экономического генезиса и системной эволюции хозяйственных отношений. Наука перестаёт отвечать на вопрос: чего ожидать и что делать. В результате утрачивается видение социально-экономической перспективы, а локализованное применение экономического знания «по сферам деятельности» не позволяет оценить степень реализации фундаментальных целей хозяйствования на планете Земля. К ним автор относит следующие позиции:

– сохранения и поддержания жизнеспособности человеческой популяции в научно подтверждённом объёме – с точки зрения ресурсной необходимости, экологической, репродуктивной достаточности;

– обеспечения равных социальных условий и гарантий жизни представителям разных народов (доступ к достижениям науки, образования, культуры, экономическим благам широкого потребления);

– исключения самой возможности военно-политических конфликтов (экономия ресурсов) за счёт гармонизации межнациональных отношений, унификации и сглаживания проблем развития, пересмотра доктрины обязательного «экономического роста» с изменением парадигмы национальной экономической политики и отказом от проявлений власти в решении международных вопросов.

Эти цели имеют идеалистическое значение, поскольку являются ориентиром хозяйственного развития, но построение теории развития не может не принимать во внимание наличие подобных или сходных с этими целей. Искусственное объективирование хозяйственного развития, не учитывающее целей как некой программной установки, политических решений как аллокаторов ресурсов, правовых норм как мотивирующих правил и ограничений, позволит сформулировать теорию развития далёкую от, собственно, содержания развития. Первую лепту в искажение представлений о хозяйственном развитии вносят модели экономического роста. В экономической науке давно сложился неверный стереотип, который сейчас имеет малое значение, но иногда проявляется в аналитических схемах экономистов, сводимый к отождествлению экономического «развития» и «роста». Как отмечал ещё Я. Тинберген, «эти понятия совместимы друг с другом, однако не тождественны. При подобном произвольном упрощении игнорируется одна из наиболее важных черт развития: повышение благосостояния всех групп населения. Благосостояние здесь является синонимом возросшей материальной обеспеченности» (Тинберген, 1980). Понятно, что экономический рост вовсе не означает равновеликого улучшения

материальной обеспеченности всех слоёв населения, но и «развитие» в приведенной трактовке — это, по сути дела, рост, только «по всем направлениям» — группам населения. Таким образом, налицо социализация понятия «развитие», когда оно воспринимается не просто как изменение в эволюционном смысле, а как улучшающее изменение. Следовательно, происходит как бы исключение нисходящей ветви развития. Сразу отметим, что такое восприятие противоречит современным представлениям теории экономической (циклической) динамики. В результате, разработка теории развития на основе указанного определения опять сведётся к теории роста, решающей проблему увеличения материальной обеспеченности.

Экономический рост является лишь проявлением хозяйственного развития, одним из его сценариев. Поскольку экономический рост становится целью государственной политики, постольку понятие роста и мероприятия экономической политики, стимулирующей рост, институционализируются, а экономисты уже не воспринимают развития без экономического роста. В подлинном смысле развитие — есть изменение системы вообще, переход от одного качественного состояния к другому. По этой причине экономический рост предстаёт моделью развития, её вариантом. Неэкономный рост, со значительными затратами ресурсов, может не только отрицательно влиять на развитие экономики, но и тормозить его, т. е. входить в конфронтационное противоречие с фундаментальными целями хозяйственного развития. В ходе развития экономики происходит трансформация множества целей. Это важнейший элемент развития, который обязана учесть подлинная теория. И только названные фундаментальные цели на все времена незыблемы, так как контрдействия приведут к ликвидации источников жизнеспособности человеческой популяции, что автоматически лишит смысла потребность в теории развития, да и в экономической науке как таковой. Следовательно, фундаментальные цели разрешают институциональную регрессию целей экономического развития и располагаются в вершине иерархической структуры целей. Таким образом, все иные цели вытекают из обозначенных «фундаментальных» и/или должны быть с ними согласованы. Только в этом случае снижаются издержки экономического развития, а траектория в наибольшей степени отклоняется от потенциального хреодного варианта. Кстати, хреодных (неэффективных) сценариев может быть несколько. Поэтому возникает ещё одна задача теории экономического развития, которую не ставят экономисты по причине её чрезвычайной сложности и отсутствия надёжных методов решения. Это минимизация вероятности хреодного сценария развития и ранжирование предполагаемых вариантов развития по степени эффективности с целью недопущения самого неэффективного. Ведь особенностью хреодной траектории развития является её вполне «успешная реализуемость». У экономистов имеются проблемы с идентификацией этой траектории, а также с указанием мероприятий экономической политики, способных перевести экономику с одной траектории на другую при отсутствии социальных потерь.

Так, считать ли развитие акционерной собственности, которое происходило ещё в XIX в. и приобрело значительный размах в XX в., хреодным сценарием? Последствия развития данного института в настоящее время выражаются в укреплении позиций финансово-спекулятивного сектора, раздувании денежного мыльного пузыря — финансовых активов, представленных ценными бумагами (акциями) и не подкреплённых фондами реальной экономики. Это явление стало базисом процессов глобализации, где финансовым рынкам отведена роль центров власти и размывания национального суверенитета. При отсутствии данных организационных структур кредитно-денежный механизм был бы теснее связан с производственным сектором, а мировой финансовый кризис 1997 г. с провокацией валютной и финансово-экономической дестабилизации, с потерей значительных объёмов сбережений граждан стал бы невозможен. Ко-

нечно, в более явной форме проявлялись бы кризисы «перегрева» экономики. Разумеется, события экономической истории не могут пересматриваться, переоцениваться — изменить траекторию невозможно. Но проблему реструктуризации существующих финансовых и экономических организаций, в том числе международных институтов, требуется ставить и решать с учётом исторического контекста, с применением анализа исторических аналогий и оценки потенциальных возможностей развития по альтернативной нехреодной траектории. Ещё один пример социального сдвига хреодного характера касается экономики семейных отношений. В частности увеличение доходов женщины стимулирует независимость, увеличивает женскую занятость, сокращает потребность в детях, увеличивает разводы и сокращает рождаемость. Происходит коренной сдвиг в гендерной структуре общества и отношениях полов в рамках такой прежде устойчивой социальной системы, как семья. Результатом становится рост негативных трансакций, увеличиваются трансакционные издержки, трансформируются мотивации, снижается темп экономического роста. Интересно, что названное явление препятствует достижению первой фундаментальной цели общественного развития.

Таким образом, «хреодность» как будто заложена в содержание любого экономического процесса, и важны условия, при которых сработает вероятность дальнейшего развития именно по этой траектории. Возможен вариант усиления разных исходов и появление непредзаданной (случайной) траектории хозяйственного развития. Интересно то, что фактор «управление», находящий своё воплощение в деятельности правительства и государственной политике, фактически обеспечивает как адаптацию экономических организаций к сложившемуся вектору развития, так и его переориентацию в социальном пространстве, хотя последнее обычно связано с ещё большими затратами и проявлением новых хреодных сценариев.

Теория экономического развития может ограничиваться одним фактором или одной причиной, объясняющей изменения в хозяйственной системе. Это наверняка послужит поводом для сомнений в адекватности данной теории, однако никаких логических ограничений на правомерность её существования нет. Важно то, чтобы монофакторная теория развития выделяла генератор — ядро саморазвития хозяйства. Полифакторная теория развития должна найти или предложить связь этого ядра с различными составляющими процесса развития. В данном случае ядро-генератор будет своеобразной равнодействующей всех экономических сил, определяющих качественные изменения. Например, в теории экономического развития Шумпетера таким ядром является предприниматель, выступающий инициатором инноваций в экономике.

Особая тема — это фактор времени в экономическом развитии. Для человека на сегодняшний день это невозполнимый ресурс, расходование которого сопровождается необратимыми изменениями его социально-экономической модели поведения. С общим ростом уровня благосостояния ценность ресурса времени резко возрастает, поскольку труд обладает отрицательной полезностью, а в матрице стимулов начинает преобладать социо-культурная, а не сугубо потребительская составляющая. Развитие протекает во времени и его скорость определяется выбранной шкалой времени, а точнее изменением характерных параметров в единицу времени. В ходе экономического развития возникают ситуации, при которых данные параметры испытывают специфическую динамику, отклоняясь от приемлемых значений. Так возникает экономический кризис, подлежащий предвидению для организации превентивных мер с целью предотвращения негативных последствий для национального хозяйства.

Поэтому ещё одной функцией теории хозяйственного развития выступает предсказание и преодоление кризиса хозяйства. Судя по тому, что в мире происходят кризисы, имеющие тяжёлые последствия для экономики и возникаю-

щие в достаточной степени спонтанно, говорить об успешности выполнения этой функции существующими теориями развития не приходится.

Условно выделим неэволюционный и эволюционный подход к разработке теории хозяйственного развития.

К неэволюционным теориям хозяйственного развития справедливо отнести аналитические системы, позволяющие объяснять процесс развития экономики исходя из статической схемы взаимосвязи элементов системы или параметров, описывающих её функционирование. При этом разные параметры рассматриваются в динамическом измерении, но данные теоретические конструкции не учитывают важнейших свойств развития – непрерывности и необратимости. Причина в том, что развитие отождествляется с экономическим ростом, а рост, как известно, может быть положительным и отрицательным – спад. К таким теориям можно отнести подходы, продолжающие кейнсианскую традицию применительно к развивающимся странам: теория «порочного круга нищеты», самоподдерживающегося роста, несбалансированного роста и т. д. (Leibenstein H., 1957., Nurkse R., 1955., Rostow W., 1960., Hayami Y., 1997., Gillis M., Perkins D., Roemer, 1996, Харрод Р., 1997), неоклассические модели дуализма развития (модель избыточного предложения труда У. Льюиса, модель Фей-Раниса), модель экономического роста Р. Солоу, модели накопления человеческого капитала Лукаса, Менкью-Ромера-Уэйла (Lewis W., 1959., Fei J., Ranis G., 1964., Solow R., 1956., Mankiw G., Romer D., Weil D., 1992., Lucas R., 1988.).

Каждая из моделей изучает влияние того или иного фактора развития: сбережений и инвестиций, образования, исследует структурную (в том числе межотраслевую) зависимость и её воздействие на экономический рост. Так, был установлен порочный круг развития: низкий уровень душевого дохода приводит к низкому уровню сбережений, как результат недостаток инвестиций, низкий уровень оснащения производства, производительности труда и в итоге низкий душевой доход и т. д. Обратите внимание, здесь содержится констатация «порочности развития», но не исследованы причины сложившейся ситуации – почему такая система возникает и как долго сохраняет устойчивость. Все эти подходы применимы к анализу поведения развивающихся стран и направлены на выявление только лишь причин отставания в развитии от сложившегося в западных странах эталона. «Порочный круг» или недостаток инвестиций в образование, или дуализм рынка труда являются причинами отставания. Указанные модели довольно хорошо выявляют эти причины и дальше следуют такой логике: необходимо политическими методами воздействовать на устранение названных причин, а ликвидация причин отставания будет автоматически означать улучшение условий развития. В таком случае эти модели и концепции не могут восприниматься в качестве теорий развития, поскольку они не дают ответа на кардинальный вопрос: возможно ли вообще устранить причины такого «отставания», которое является нормой современного развития мировой экономической системы?

Тот факт, что экономические монофакторные теории развития быстро утрачивали своё значение и требовали модификации, поскольку либо не объясняли происходящих изменений, либо давали неадекватные, нереализуемые рекомендации, подтверждает наличие эффекта «съедания экономического знания» темпом социального развития.

Эволюционные теории хозяйственного развития в континууме экономического знания представлены, в основном, инновационно-технологической школой в духе шумпетерианской традиции и направлением исследований экономической динамики, генетики, конъюнктуры, заложенными русским экономистом Н.Д. Кондратьевым. Своеобразную основу этих подходов составил эволюционный институционализм, описывающий развитие хозяйственной системы на основе позиции Веблена-Эйрса.

«Под развитием следует понимать лишь такие изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, т. е. только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого в движение импульсами извне народного хозяйства» (Шумпетер, 1982).

Институциональная точка зрения на развитие предельно конкретно выражена Г. Мюрдалем: «Под развитием все мы фактически понимаем движение вперёд всей социальной системы» (Мюрдаль, 1968). Конечно, под «движением вперёд» понимается не экономический рост, фиксируемый по изменению макроагрегатов, а повышение степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества, главным образом, за счёт увеличения благосостояния бедных.

Определение Мюрдаля имеет весомые преимущества перед шумпетерианской трактовкой «развития», поскольку во главу угла ставит, по сути, один, но зато системный фактор эволюции, точнее фундаментальную целевую установку развития. У Шумпетера, а позже и у Кондратьева цели эволюции представлены менее конкретно, а само развитие подразделяется на части, что продиктовано аналитической необходимостью. В частности в хозяйственной системе откуда-то появляются внешние импульсы, влияющие на характер её развития. В этом случае система уже не предоставлена самой себе, следовательно, и не развивается. При этом предприниматель является внутренней частью системы, но внешние импульсы остаются неопределёнными. Развитие сводится к активности предпринимателей, реализующих новации.

Конкуренция является той средой, которая обеспечивает преобладание новых кластеров нововведений над старыми комбинациями (Шумпетер, 1982). Экономическое развитие, по Шумпетеру, предстаёт в виде процесса осуществления новых комбинаций: создания новых благ, услуг, методов производства, рынков сбыта, источников сырья, монопольного положения, проведения реорганизации. Важным элементом его теории выступает допущение, что инновация реализуется за счёт отвлечения ресурсов у консерватора в пользу предпринимателя-новатора.

Позиция Шумпетера по этому вопросу настолько авторитетна, что практически не подвергается сомнению и находит воплощение в современных исследованиях в рамках эволюционной экономики, представители которой, создав необходимые организационные структуры (Европейскую ассоциацию эволюционной экономики, Международное общество имени Шумпетера, журналы *Journal of Evolutionary Economics* и *Journal of Economic Issues* и др.), пытаются формализовать отдельные положения этой теории, не подвергая сомнению её основы. Тем самым, с одной стороны, происходит развитие эволюционных взглядов, но, с другой — общая парадигма экономического развития остаётся неизменной, на идейном уровне происходит «стабилизация Шумпетера». Подобные идеологические исходы в развитии науки довольно опасны, не говоря уже о том, что противоречат логике эволюции научного знания. В частности марксизм представляет отрицательный пример «стабилизации» экономической теории. Однако близкие к нему школы европейских марксистов, представленные работами Г. Маркузе, Дж. Ремера, Т. Адорно, М. Джиласа, успешно совершенствуют свой аналитический инструментарий, предлагая новые трактовки текущих событий. Шумпетер для эволюционных экономистов становится своеобразным Марксом только потому, что он удачно указал на ядро саморазвития экономики — предпринимателя и инновацию. К стати, неверно считать, что предприниматель есть инноватор по определению. Ему может быть свойственна и консервативная модель поведения, обеспечивающая сохранение позиций на рынке.

Идея о появлении новатора и его ведущей роли в экономическом развитии легла в основу современной эволюционной макроэкономики, которая исполь-

зует понятие макрогенерации как макроэкономической подсистемы, представляющей собой долю ВВП. Эта система обладает свойством рождаться, жить и умирать, непрерывно участвует в создании валового продукта, так что совокупность неидентичных, но родственных макрогенераций есть полный ВВП конкретного года (Маевский, 1997).

Конкуренция между макрогенерациями – это процесс перераспределения ресурсов от «старых» к «новым» макрогенерациям. Появление макрогенераций происходит по шумпетерианской схеме, то есть дискретно и в большом числе, так что «массовым появлением новых комбинаций объясняются основные черты периода подъёма» (Шумпетер, 1982) в национальном хозяйстве. Каждая макрогенерация состоит из товаров-нововведений и базисных товаров – средств производства (ресурсов). Конкуренция между генерациями сводится к борьбе за право пользования группой базисных товаров. Однако остаётся непонятным, как ВВП можно разделить на генерации (если по продуктовому признаку, то это есть реализация концепции жизненного цикла продукта-новации), какие связи существуют между генерациями, в том числе между «новыми» и «старыми». Кроме того, «новой» генерации возможно и без значительной деградации «старой» в результате расширения ресурсной базы или в связи со специфичностью новой генерации (например, «информационная» генерация). Более того, может сработать эффект преждевременного появления новой генерации, своеобразный фальстарт, что дестабилизирует экономическую систему и при определённом стечении обстоятельств спровоцирует кризис.

Таким образом, как видим, многие аспекты экономического развития не включены в эволюционную теорию, которая построена на подходе Шумпетера. Одним из центральных недостатков подобного видения эволюции является отсутствие системности в развитии хозяйства.

Эмпирические данные развития отдельных экономик в конце XX начале XXI в. говорят о том, что развитие осуществляется при сокращении инновационного сектора экономики: в России в 1999–2001 гг. наблюдалась фаза подъёма, экономика США в это же время обнаруживала рост при росте безработицы в отраслях «high tech». Разработки Шумпетера относились к первой трети двадцатого века, когда экономические системы в своей эволюции проходили фазу индустриализации. В условиях резкого увеличения доли транзакционного сектора в ВВП, развития информационной экономики и соответствующих организационных структур изменился сам характер, качество, содержание инновационной деятельности, модели поведения типа «новатор» и «консерватор». Слабая связь теории Шумпетера с макроэкономической наукой, которую подчёркивали многие экономисты, в частности, Хаберлер (Habermeler G., 1950), объясняется ещё и тем, что в макроэкономике важную роль занимает анализ безработицы, причём этот параметр выступает основным макроэкономическим показателем успешности развития и эффективности экономической политики. Очевидно, что модель «новатора» и «консерватора» – это модели активного экономического агента, то есть индивида, имеющего работу. Связать подход Шумпетера с макроэкономикой можно только рассмотрев взаимосвязи в системе «новатор-консерватор-безработный». Важно понять, что новатор может появиться из безработного, консерватора или «старого» новатора, а безработный – это всегда либо бывший новатор, либо консерватор. Поэтому экономическая политика для противодействия безработицы должна способствовать не только появлению большего числа новаторов, способствующих, по Шумпетеру, подъёму экономики, но и тех, которые могут внезапно спровоцировать спад именно в силу быстрого появления и большого числа, но также укреплению консервативной модели поведения как серьёзной гарантии против роста безработицы.

В исследовательском плане становится интересно разработать теорию системной динамики в рамках модели «новатор-консерватор-безработный», обеспечив микроэкономическую базу макроэволюции экономики.

Важно отметить, что подход Шумпетера не вполне разделял один из основателей российской эволюционной школы Н. Кондратьев, считая, что тот осуществляет ошибочное разделение экономической статики и динамики.

Действительно, по Шумпетеру, динамика обеспечивается наличием предпринимательской деятельности, приводящей к появлению новых комбинаций в экономике. Статика же связана с сохранением традиции, говоря современным языком, с консервативной моделью поведения. Однако консервативная модель динамична сама по себе, так как даже сохраняемые старые рынки испытывают динамическое изменение, например, сжатие. В реальной экономике статические состояния возможны, но они есть элементы общей динамики системы. В связи с этим абсолютизировать статику неправомерно, это только запутывает представления о подлинной эволюции хозяйственной системы.

Кондратьев утверждал, что «Шумпетер слишком узко определяет сферу приложения динамической точки зрения. По существу, для него динамическая точка зрения приложима только там, где имеются некоторые виды качественных изменений в экономической действительности, а именно виды, связанные с инициативой предпринимателей» (Кондратьев, 2002). В этой части необходимо поддержать идеи Кондратьева, а что касается введения в эволюционный процесс статики, то критику Шумпетера стоит признать неуместной, тем более что динамика системы может быть обеспечена и без появления новых комбинаций. Для того, чтобы наблюдалась хозяйственная динамика, необходимы и достаточны силовые (факторные) проявления человеческих взаимодействий. Следовательно, основу экономической динамики составляют социальные трансакции, а вот качество самой динамики обеспечивается новой комбинацией, определяемой эффективностью организации конкретных трансакций и соответствующими издержками (трансакционные издержки). Кондратьев считал точку зрения Шумпетера теоретически не плодотворной, поскольку экономическая динамика обусловлена исключительно творческой предпринимательской активностью, что как будто снижает значимость количественных изменений (в угоду качественным) и лишает исследователя возможности применить единообразный подход в области динамики.

В этом споре, научные итоги которого всё ещё не подведены, в достаточной степени уязвимы подходы обоих экономистов.

Во-первых, хозяйственная эволюция непрерывна и необратима. Данный тезис справедлив при отсутствии сильных часто появляющихся внешних воздействий, таких как, например, наводнения, землетрясения, ураганы, столкновения с космическими телами, войны и другие катастрофы. Если бы частота перечисленных событий и поражающие последствия увеличивались, то хозяйственная система приобрела совсем иную форму организации, скорее всего с преобладанием централизованных методов управления. Что касается непрерывности и необратимости эволюции, то в этом случае они стали бы функцией силового воздействия на экономику указанных явлений. Таким образом, непрерывность и необратимость хозяйственной эволюции являются отражением природно-климатического и пространственно-временного *status quo* на планете.

Во-вторых, необходимо учитывать, что у человеческого общества имеются три потенциально возможных ступени экономической эволюции: доэнергетическая, энергетическая, постэнергетическая. На первом этапе энергия не выступает лимитирующим фактором развития в силу примитивного состояния производительных сил общества, на втором – существуют серьёзные проблемы с энергообеспечением экономического роста. На постэнергетической ступени

энергетические возможности будем считать избыточными и не лимитирующими уровень жизни и социальную удовлетворённость населения. Безусловно, принимая во внимание релятивный характер экономического знания, нельзя требовать, чтобы теория хозяйственного развития охватывала все три этапа эволюции хозяйства. Современная теория развития соответствует энергетической фазе и должна исходить из ресурсной ограниченности и необходимости перехода к постэнергетической стадии развития мировой экономики, когда острота энергетической проблемы будет снята. Кроме того, важной функцией теории развития является получение ответа на вопрос о потенциальной возможности постэнергетической цивилизации в приведенном понимании и о задачах, стоящих перед экономикой на «энергетической» стадии.

В-третьих, предприниматель является всего лишь одним из субъектов экономики, поэтому сводить процесс эволюции к примату одного из видов хозяйственной деятельности весьма самонадеянно. В какие-то периоды на первый план могут выйти совсем иные факторы, например, организационные модификации хозяйства (реформы), изменения структуры управления, затрагивающие правовые, семейные отношения и т. д.

Вместе с тем подразделение эволюции на качественную и количественную составляющие также далеко от совершенства. Понятно, что подлинное содержание экономического развития состоит именно в качественных изменениях, которые могут иметь, а могут и не иметь количественного выражения. Всё зависит от вводимых экономистами показателей измерения качественных изменений, но эти показатели, выражающие количество, никак не связаны фундаментальной логикой развития, которая представляется только качественными (содержательными) оценками. Количественную же сторону эволюции представляют накопленные материальные запасы и культурные ценности в численном выражении. Однако в социальном смысле интерес представляет не то, что находится в запасниках, а то, как этими достижениями пользуется человеческое общество.

3. Модернизация экономики и общества как способ развития

Модернизация экономики и общества — это вне всяких сомнений системная задача. Ставя задачу именно так, безусловно, признаётся де-факто низкая системная эффективность российской общественной системы (если изменений требуют практически все общественные подсистемы одновременно, то в наличии системный кризис общества), низкая эффективность и низкий уровень жизни населения, дисфункция системы управления. Однако внесистемная постановка и отсутствие уточнения содержания такой модернизации, как и отсутствие её плана, подрывают возможность достижения необходимых результатов, да и собственно подрывают правильность понимания содержания модернизации. Например, должна ли модернизация вернуть базовые макроэкономические параметры к уровню 1990 г. и к какому сроку? Какой период должна охватывать модернизация и какую структуру экономики и общества обеспечить, создать. В зависимости от ответа на этот вопрос подлежат определению периоды или этапы модернизации, основные пропорции социально-экономической системы, которые желательны с точки зрения эффективности и долгосрочных перспектив развития государства. Все иные инструменты и мероприятия должны иметь подчиненное таким установкам и пропорциям значение. Допустим, удельный вес инноваций в общем объёме производимого дохода невысок, скажем, 0,5% или 3%, а в другой социально-экономической системе, скажем, 10%, но если при этом эти 0,5 или 3% инноваций высокоэффективны, а те 10% значительно уступают по показателю эффективности. Иными словами, на 10% требуется многократно больший ресурс, нежели на 3%, скажем в 10 раз больший, тогда

речь идёт о том, что в первом случае имеются интенсивные инновации, причём их объём в экономике не так велик, а во втором – экстенсивные инновации при большем объёме в экономике. Нужно ли осуществлять структурную модернизацию, чтобы, в частности, обеспечить количественно долю инноваций в 10%? А если прибыль от этих 10%, которые ещё и экстенсивные, вывозится, условно говоря, в «куршавель»? В чём смысл и социальное назначение таких инноваций? Вне всяких сомнений, общественные институты, технологии, уровень развития науки, техники, инженерных школ, условия создания отечественных продуктов, исходный уровень социального неравенства и даже распределение собственности влияют на инновации. В частности высокие налоги могут в одной системе быть своеобразным стимулятором инновационного развития, в другой – тормозить инновации. Кривая, отражающая связь налогов и инноваций, её вид будет определяться в целом общественным устройством, включая традиции. Ибо если общество привыкло к тому, что государство посредством высоких налогов аккумулирует финансовые ресурсы с тем, чтобы направить их по мультиплицирующим цепочкам, стимулируя возникновение инновационных производств, как в скандинавской модели, то кривая в масштабе «уровень инноваций – налоги», где по ординате отложен уровень инноваций, а по абсциссе – налоги, будет иметь положительный наклон (напоминать кривую предложения). В обратном случае наклон такой кривой будет отрицательным (напоминать кривую спроса). Вид этой кривой и чувствительность влияния налоговой системы на инновации и производство потребуют уточняющих исследований и учёта многих факторов состояния общественной системы.

Во-первых, развитие общества – это довольно общее, широкое понятие, включающее не только экономику, социальные аспекты, функционирование экологических систем, но и общественные институты, технологию, знания, правовые ограничения, политическую систему и т. д. Значительную роль в обеспечении общественного развития играет наука и техника – научно-технический прогресс. Именно эти два фактора определяют инновационный уровень экономики, а также возможности снижения либо исключения загрязнений (безотходная технология является своеобразной вершиной в решении таких задач). Безусловно, развитие науки, техники, производства, а также современных информационных технологий происходит на той или иной ресурсной базе, т. е. исходный уровень национального богатства обеспечивает условия общественного развития и во многом предопределяет его эффективность, которая в сильной степени детерминирована состоянием социально-экономических и политико-правовых институтов (транзакционные издержки). Представления о развитии современного общества должны не замыкаться на трёх составляющих – экономической, социальной и экологической, взаимосвязи между которыми исследуются не одним поколением экономистов, экологов, социологов, специалистами по теории систем. В рамках стереотипных представлений теории экономической политики указанные качественные цели, действительно, не часто фигурируют в соответствующих макроэкономических моделях, особенно неоклассического и кейнсианского типа. Однако это не означает, что данные цели не фигурируют в качестве правительственных целей в современном обществе, что они не учитываются в моделях системной динамики социально-экономических систем. Какими должны быть структурные пропорции функционирования общественной системы, какой должна быть дифференциация населения по доходу, уровню социального благополучия, знаний и квалификации внутри каждой страны, между её регионами, а также между группами стран?

Во-вторых, если пытаться дать определение общественного прогресса, то, видимо, стоит полагать, что существо общественного прогресса, следовательно, и общественного развития, состоит в таком замещении поколений людей, когда

последующее приходящее поколение по отношению к предыдущему обладало бы большими знаниями, умственными возможностями, умениями по дальнейшему наращению и использованию знаний, было более производительным, располагающим более широкими функциями и материальным достатком при сохранении (как минимум) либо приумножении элементов национального богатства. Иными словами, доктрину экономического роста можно сразу представить как рост, происходящий не за счёт сокращения национального богатства, а на основе сохранения или его приумножения. Известны в науке доктрины «роста без развития» или «обедняющего роста». Кстати, в теории «разрывов» экологическую компоненту можно учесть в виде экстернального эффекта, соответствующей прибавки в ВВП и предложить совершенно иную систему расчёта ВВП с учётом такого рода эффектов. Причём данный концептуальный подход даже не рассматривается при планировании целей экономического развития современными правительствами. При постановке задачи системной модернизации не только аспект времени, этапов, содержания каждого этапа и согласованного взаимосвязанного изменения, учитывающего взаимодействие секторов хозяйства и различных сфер жизни, должен учитываться, но и аспект необходимых пропорций, их проектирования и подбора методов и инструментов, которые были бы способны повлиять на изменение соотношений и качественное состояние общественной системы в целом. Модернизация должна вводить особое требование на систему управления страной с целью обеспечения должной эффективности, преодоления дисфункциональных состояний в управлении и в обществе.

В-третьих, многомерность общественного развития, по всей видимости, требует такого же подхода и к оценке эффективности. Открытым остаётся вопрос относительно того, необходим ли агрегированный подход, т. е. некий единственный показатель – индекс эффективности (в частности, индекс гармоничного развития и индекс эффективности) либо эффективность более целесообразно измерять набором показателей, охватывающих различные направления общественного развития. Таким образом, может существовать и существует научный подход измерения разных видов эффективности различных секторов хозяйственной системы, сфер деятельности человеческого общества, включая экологию, затраты, риски, ущерб, корректирующую оценку ВВП и т. д. и т. п. Между различными видами эффективности можно устанавливать корреляционно-регрессионные связи, исследовать вопросы взаимного влияния, структурной, системной эффективности, эффективного использования элементов национального богатства, управленческой эффективности, организационной, адаптивной (институциональной) и других видов.

Существует разветвлённая система индикаторов оценки уровня социально-экономического развития общества, в частности, экономики знаний, разработанная Организацией экономического сотрудничества и развития и Всемирным банком. Последняя включает 200 индикаторов по четырём направлениям: информационное общество, глобализация экономики, производительность и финансовая структура. Всемирный банк также применяет методику, включающую 81 показатель и охватывающую 132 страны, причём показатели включают экономику, институциональный режим, власть, инновационную систему, образование, гендерные показатели и информационно-коммуникационные технологии. Вот уже на основе этих параметров разрабатываются индексы, а именно: индекс экономики знаний и индекс знаний. По индексу знаний Россия находится примерно рядом со Словакией, Грецией, Португалией, занимая 43 место, а по индексу экономики знаний – рядом с Уругваем и Кувейтом (индекс измеряется от 0 до 10, для России индекс экономики знаний в 2005 г. был 5,98, а индекс знаний – 7,07, у Дании – 9,23 и 9,49 соответственно).

Относительно оценки эффективности общественного развития вряд ли уместно сводить её к одному показателю, например, сводя его к условным результатам развития в числителе, а в знаменателе – затратам на это развитие («финансовый расчёт» эффективности!) либо к темпу роста в краткосрочной перспективе, или темпу роста долгосрочного ВВП. Учитывая многовекторность общественного развития, оценку его эффективности, необходимо осуществлять по каждому вектор-направлению. Если обратиться к современной трактовке закона Вагнера о росте государственных расходов, то можно сказать, что экономическая эффективность потребует меньших государственных расходов, чем общественная эффективность, поскольку экономическое развитие составляет лишь элемент общественного развития, что необходимо учитывать и при оценке эффективности. Однако добавка по госрасходам тратится тогда на социальную, экологическую, институциональную, технологическую (информационную) эффективность, но это же разные и уровни, и величины эффективности – разные по содержанию эффективности. Причём каждая из видов эффективности может быть связана с тем, каково качество и структура конкретных подсистем экономики, которые потребляют эти расходы. Именно это определяет и эффективность самих расходов, и конечную экономическую эффективность, и эффективность общественного развития. Если дальнейшее наращивание государственных расходов будет приводить экономическую эффективность к снижению, а общественная эффективность при этом будет возрастать, например, с убывающим итогом, то за счёт чего может происходить рост эффективности общественного развития в принципе? За счёт социальной, экологической составляющих? Тогда этот прирост должен быть выше сокращения эффективности экономической. Совершенно не ясно, удастся ли сохранить и нарастить социальную и экологическую эффективность при снижении экономической эффективности. Кроме того, необходимо учитывать изменения в эффективности институтов, технологии, инфраструктуре, если угодно «правовую» эффективность хозяйственной системы, степень управленческой дисфункциональности системы и т. д.

Увеличение государственных расходов и расширение степени монетизации не означают эффективности того и другого мероприятия, хотя без изменений в данных инструментах бюджетной и денежно-кредитной политики вряд ли удастся обойтись. Собственно эффективность инструментов макроэкономической политики при оценке требует учёта реализации принципа Тинбергена-Тейла «цели-инструменты». Если число инструментов явно ниже числа целей, что подчеркивает нарушение принципа Тинбергена-Тейла, либо возможно достичь большего числа целей меньшим набором инструментов, например, если рост государственных расходов оказывает одновременно эффект монетизации экономики, что учитывается на уровне соответствующих макроэкономических моделей, используемых при планировании макроэкономической политики, то не факт, что цели могут быть не достигнуты, как и при выполнении принципа, можно целей не достигнуть, если содержательно инструменты не предназначены для достижения данных целей. Иными словами, речь необходимо вести о качественном наполнении мероприятий правительственной политики, причём главным условием эффективности общественного развития выступает структурная макроэкономическая политика и её планирование, причём измерять эффективность общественного развития, видимо, стоит по каждому векторному направлению, составляющему это развитие, отдельно, поскольку агрегирование здесь приведёт либо к имманентным ошибкам интегрирования в силу потери синергизма, либо просто не учтёт все необходимые аспекты, факторы, описывающие развитие общественной системы. Поэтому обозначенный здесь подход представляется наиболее приемлемым.

Список использованной литературы

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс – 1980. – 362 с.
2. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. – М.: Дело, 2007. – 288 с.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
4. Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 / Р. Коуз // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4 – Минск: Пропилен, 2000. – 28 с.
5. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 108 с.
6. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / П. Кругман. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с.
7. Нестеренко А.Н. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А.Н. Нестеренко // Вопросы экономики, № 3, 1997. – С. 42–57.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: ФЭК «Начала», 1997. – 180 с.
9. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики, № 3, 1997. – С. 6–17.
10. Сухарев О.С. Институциональная экономика: теория и политика / О.С. Сухарев. – М.: Наука, 2008. – 863 с.
11. Сухарев О.С. Экономика технологического развития / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
12. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 368 с.
13. Сухарев О.С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 192 с.
14. Murdal G. Value in Social Theory. – P. 52. Цитируется по: Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М. «Прогресс», 1968. – 600 с.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
16. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб: Изд-во СПбГУ, 2005. – 702 с.
17. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Эксмо., 2007. – 864 с.
18. Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? / P. Krugman // The New York Times, September 2, 2009, pp. 3–8.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ЦИКЛУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЦИКЛІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ ЗІ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Проаналізовано та узагальнено моделі економічного циклу. Здійснено аналіз динаміки економічних показників України за період 2004–2009 рр. Виявлено, що розвиток економіки України здійснюється згідно з моделлю економічного циклу, яка складається з двох стадій, чотирьох фаз і шести ланок. Зроблено висновок про включення відкритої економіки України в глобальний циклічний процес і доцільність дослідження циклічності процесу формування конкурентоспроможності національної економіки в глобальному конкурентному середовищі.

Проанализированы и обобщены модели экономического цикла. Осуществлен анализ динамики экономических показателей Украины за период 2004–2009 гг. Установлено, что развитие экономики Украины происходит согласно модели экономического цикла, включающей две стадии, четыре фазы и шесть звеньев. Сделан вывод о включении экономики Украины в глобальный циклический процесс и целесообразности исследования цикличности процесса формирования конкурентоспособности национальной экономики в глобальной конкурентной среде.

The models of economic cycle are analysed and generalised. Economic indicators for Ukraine in 2004–2009 are analysed. The type of the model of Ukrainian economic cycle that consists of two stages, four phase ans six links is fixed. The conclusion about insertion of Ukraine into global cycle process and necessity of further research of cycle character of forming the national competitiveness at global competitive environment is made.

економічний цикл, циклічний розвиток, фінансово-економічна криза, відкрита економіка України

Дослідження циклічного характеру економіки, виявлення особливостей динаміки зростання на різних етапах економічного циклу постійно перебувають у центрі уваги економістів і політиків, адже залежно від якості тих чи інших оцінок та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації визначається ґрунтовність стратегічних рішень на макро- та мікрорівні.

Проблема дослідження економічної динаміки на окремих фазах економічного циклу стає все більш нагальною у зв'язку із зростанням відкритості економіки України, підвищенням кількісних та якісних показників її міжнародної інтеграції, посиленням впливу з боку світогосподарської системи. Високий ступінь синхронізації економічних процесів, що відбуваються у внутрішньому (національному) та зовнішньому висококонкурентному середовищі, включення економіки України в глобальний циклічний процес, свідчить про посилення системних зв'язків, поступове перетворення України на дійову підсистему, спроможну вступати в конкурентні відносини з іншими суб'єктами системи світового господарства.

Метою дослідження є уточнення уявлення про структуру сучасного економічного циклу та особливості його окремих фаз на прикладі вивчення циклічних процесів в економіці України в контексті світової фінансово-економічної кризи.

Циклічність є універсальною та загальною формою руху всіх економічних процесів незалежно від того, на яких рівнях економіки вони відбуваються. Це – об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого.

Циклічність економічного розвитку є предметом дослідження багатьох учених. Теретико-методологічні засади дослідження циклічності як форми руху економіки містяться в роботах А. Бернса, М. Кондратьєва, С. Кузнеца, К. Маркса, В. Мітчелла, Й. Шумпетера. Проблеми визначення особливостей сучасного циклічного розвитку та окремих фаз економічного циклу присвячено роботи А. Єрохіної, О. Іларіонова, Ю. Яковця. Дослідження світових фінансово-економічних криз 1998 р. та 2008–2009 рр. з позицій їхнього впливу на економіку України здійснено в працях А. Гальчинського, В. Геєця, Я. Жаліла, А. Задой, І. Крючкової, П. Тригуб.

Необхідність визначення специфіки включення України в глобальний циклічний процес, виявлення циклічного характеру формування національної конкурентоспроможності на макрорівні потребує подальшого уточнення методологічних засад дослідження циклічності розвитку національної економіки як відкритої макроекономічної системи.

Більшість дослідників визначають цикл і циклічність переважним чином через поняття кругообігу й повторення. Найпоширенішим є трактуванням циклічності як чергування, зміни періодів, періодичності, що проявляється в динамічних процесах [1, 2, 3, 4]. Циклічність – це закономірний рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої [5].

Одночасно науковці дискутують щодо обґрунтованості наявних визначень та наводять низку аргументів щодо необхідності їх подальшого уточнення.

Не розглядаючи детально перебіг дискусії, визначимо, що більшість наявних підходів не дає відповіді на питання щодо ймовірності досягнення макроекономічної рівноваги не як абстрактної моделі, а в реальній дійсності, не обґрунтовують, чому економіка періодично приходить у рівноважний стан, якщо їй органічно властива нерівновага, ігнорують доведене в 1930-х роках німецьким математиком і статистиком А. Вальдом [6] твердження про те, що хоча досягнення макроекономічної рівноваги є можливим, не можна гарантувати, що вийшовши із цього стану, економіка зможе знову його досягти.

Традиційно циклічність зводиться до періодичності, тобто періоду коливань. А період коливань – це найменший проміжок часу, через який система повертається у вихідний стан. Проте, як зазначає А. Єрохіна, економічна система не може повернутися в той самий стан, у якому колись була, тому що вона є динамічною системою й процеси, що відбуваються в ній, є необоротними [1]. Тому для визначення економічного циклу й циклічності необхідно визначити таке:

- оборотним чи необоротним є розвиток національної економіки;
- чи є повна оборотність необхідною умовою циклічності.

Однозначної відповіді на ці питання сучасна економічна наука не надає. Частина дослідників вважає, що рух економіки має оборотний характер, тобто через певні проміжки часу відбувається повторення подій. На думку А. Єрохіної, розгляд процесів, що відбуваються в національній економіці як оборотних, впливає із запровадження в економіку поняття термодинамічного циклу як сукупності процесів, у результаті яких тіло повертається в первісний стан. Проте термодинаміка має справу із закритими системами, і наведене тлумачення циклу може бути правильним тільки для таких систем. У той час як соціально-

економічні системи, в тому числі національна економіка, є переважно відкритими, і вести мову про оборотність руху більшості економічних систем не є коректним [1].

Ми вважаємо повністю обґрунтованою точку зору Ю.В. Яковця й А.Г. Гамбурцева, відповідно до якої в самій циклічній динаміці сполучаються оборотні й необоротні процеси, причому оборотність проявляється в повторенні схожих фаз, а необоротність – у тому, що кожен етап розвитку, кожен цикл є неповторним, специфічним [7]. Саме сполучення оборотних і необоротних процесів робить цикл, якому піддані відкриті системи, розімкнутим, а циклічний рух – хвилеподібним або спіралевидним, у процесі якого можливий якісний перехід (як убік прогресу, так і убік регресу), а не круговим – з поверненням у вихідну точку.

Дослідження циклічності потребує співвіднесення її із загальносистемними поняттями стадії (етапу), фази. Стадію слід розуміти як період, етап розвитку системи, що має будь-яку якісну особливість; а під *фазою* – стан системи в певний момент часу. У нашому дослідженні ми ґрунтуємось на розумінні економічного циклу як процесу переходу економічної системи з однієї стадії свого розвитку або функціонування до іншої, протягом якого має місце часткова оборотність, що проявляється в проходженні економікою подібних фаз із більш-менш постійним інтервалом [1].

У процесі переходу від одного циклу до іншого відбувається стрибок системи на новий ступінь свого розвитку, а в процесі руху від фази до фази – перехід системи з одного стану в інший в межах одного циклу. Властивість системи здійснювати свій рух через визначені таким чином цикли можна визначити як циклічність.

Залежно від об'єкта циклічного руху, його рівня, існують цикли різної природи й тривалості, що виконують різні функції в процесі руху економічної системи (табл. 1).

Таблиця 1

Теорії економічного циклу

Автор теорії економічного циклу	Довжина циклу	Головні особливості циклу
Кітчін Дж.	2–4 роки (короткостроковий цикл)	Комерційні цикли – рівень завантаженості виробничих потужностей – обсяг запасів – коливання ВВП, інфляція, зайнятість
Мітчелл В.	3–3,5 роки (короткостроковий цикл)	Кризи як багатofакторний процес, кожен є унікальним та має власні причини та пояснення
Жугляр К.	7–12 років (середньостроковий цикл)	Інвестиційний цикл – коливання ВВП, інфляції, зайнятості
Маркс К.	10–14 років (середньостроковий цикл)	Періодичне поновлення основного капіталу, заміна виробничих фондів
Кузнец С.	15–20 років (середньостроковий цикл)	Будівельні цикли, поновлення житлового фонду та виробничих споруд
Кондратьєв М.Д.	40–60 лет (довгостроковий цикл)	Технічний прогрес, структурні зміни
Форестер Дж.	200 років	Поява нових видів енергії та матеріалів
Тофлер Е.	1000–2000 років	Розвиток цивілізації

Економічні цикли можна розподілити на функціональні, до яких належать цикли Дж. Кітчїна, В. Мітчелла, К. Жугляра, К. Маркса, С. Кузнеца; і цикли розвитку, до яких належать, у першу чергу, довгострокові цикли М.Д. Кон-

дятьєва. Під час переходу від одного «функціонального» циклу до іншого відбуваються зміни, що не торкаються глибинних основ існування економічної системи, її структури й функціонування. Цикли розвитку, у свою чергу, обумовлюють зміну на макрорівні структури й функціонування всієї економіки, яка переходить з однієї траєкторії свого розвитку на іншу. Цикли Дж. Форестера й Е. Тофлера, на нашу думку, теж доцільно віднести до циклів розвитку, але більш високого, «мегарівня».

Оскільки характерною рисою циклічності є рух економіки не по колу, а по спіралі, то циклічність є формою прогресивного розвитку економіки. За сучасних умов циклічність можна розглядати як один зі способів саморегулювання ринкової економіки.

Дослідники надають різного значення циклам окремих видів. Переважна більшість дослідників зосереджує увагу на середньостроковому економічному циклі, який також зветься «промисловий», «бізнесовий», і погоджується з тим, що у класичному трактуванні останній містить чотири фази: спад (кризу), депресію, поживлення та піднесення, яке знаходить остаточне відображення у новій кризі. Фаза спаду (кризи), в якій зосереджено основні ознаки й суперечності циклічного процесу відтворення, починає і завершує цикл.

Обґрунтування чотирифазної структури циклу було запроваджено К. Жу-гляром та розвинуто в роботах К. Маркса, К. Туган-Барановського та ін. Графічно таку модель подано на рис. 1, де OA – загальна лінія розвитку виробництва за певний період; Q – обсяг виробництва; t – час; BC – ламана крива, що графічно зображує фази циклу.

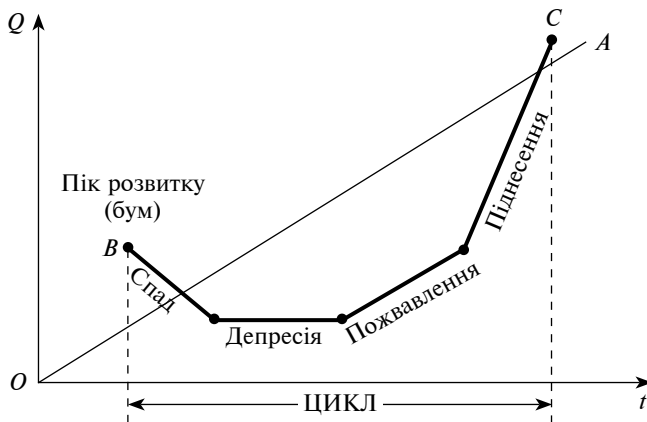


Рис. 1. Класична чотирифазна структура економічного циклу

Й. Шумпетер у своїх поглядах [8] також виходив з положення, що цикл складається із чотирьох фаз: процвітання (prosperity), спаду або рецесії (recession), депресії (depression), відновлення (recovery), які подано на рис. 2.

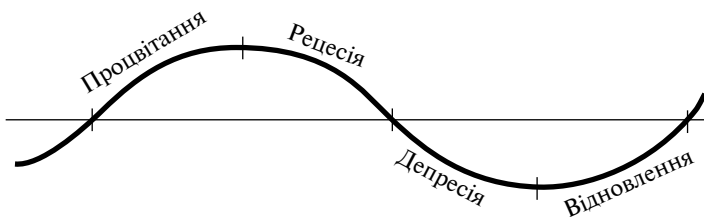


Рис. 2. Чотирифазний цикл (за Й. Шумпетером)

Розмежувальні пункти між критичними станами економіки протягом циклу Й. Шумпетер бачить у точках перегину або близьких до них місцях, для яких він запроваджує термін «околиці точки рівноваги» (рис. 3).

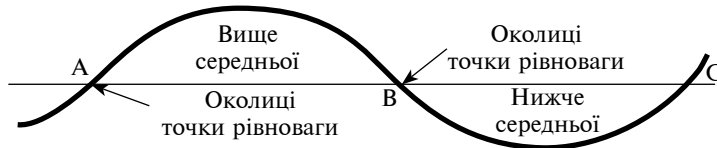


Рис. 3. Околиці точки рівноваги (за Й. Шумпетером)

А, В і С є точками перегину, навколо яких розташовані «околиці точки рівноваги». На відрізку циклу А – В економічна діяльність протікає з інтенсивністю вище середньої або нормальної. Відповідно, цей період можна розглядати як сприятливий з позицій динаміки розвитку. На відрізку В – С, економічна діяльність протікає з інтенсивністю нижче нормальної, і такий період з точки зору завдань економічного розвитку розглядається як несприятливий.

У науковому здобутку американських дослідників А. Бернса і В. Мітчелла [9], чотирифазний підхід до структури економічного циклу отримав подальший розвиток. Учені розглядають верхні точки (peaks) і нижні точки (troughs) як критичні розмежувальні пункти циклу. Із цих позицій найбільш тривала частина циклу може бути розподілена на фазу експансії, або зростання (expansion), що простирається від нижньої до верхньої точки, і фазу стиску, або спаду (contraction), що простирається від верхньої до нижньої точки. На нижній (поворотній) точці виникає поживлення (revival) і швидко переростає в тривалу фазу зростання. На верхній (поворотній) точці починається рецесія (recession) й розгортається у фазу спаду [11]. Цикл, таким чином, складається з чотирьох фаз: поживлення (revival), зростання (expansion), рецесії (recession) і спаду (contraction).

Далі А. Бернс і В. Мітчелл підрозділяють кожен закінчений цикл від верхньої до нижньої фази включно на дев'ять стадій (рис. 4):

I – нижня фаза, з якої цикл починається;

II, III, IV – фаза зростання (експансія), що поділяється на три ланки;

V – верхня фаза (бум);

VI, VII і VIII – фаза спаду (стиск), що поділяється на три ланки;

IX – нижня фаза, якою цикл завершується.

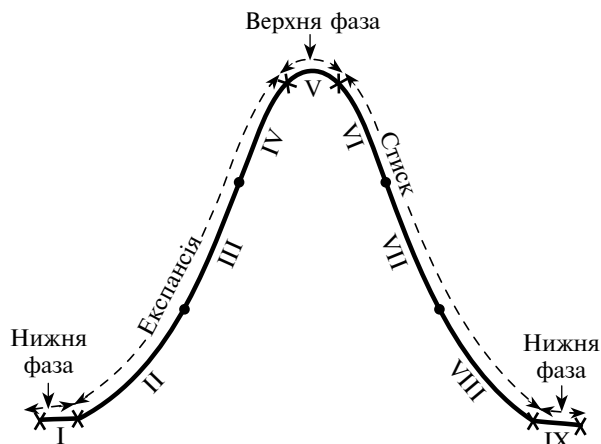


Рис. 4. Фази циклу за А. Бернсом і В. Мітчелом

Автори умовно встановили, що кожна нижня й верхня фаза охоплює собою період, рівний трьом місяцям. Фаза «експансія» поділяється в часі на три рівні частини (ланки). Подібним чином поділяється на складові й фаза «стиск».

Таким чином, ще А. Бернс і В. Мітчелл помітили обмеженість «класичної», чотирифазової моделі економічного циклу. Відмінності характеристик циклічного розвитку і економічних криз від класичної моделі як на рівні окремих національних економік, так і світової економіки в цілому, стали об'єктом уваги дослідників у період після Другої світової війни. Проблема отримала нагальний характер у зв'язку зі світовою економічною кризою 1974–1975 рр. Класична модель циклу не дає змоги достатньо глибоко дослідити особливості сучасного розвитку економіки, в якій відбуваються кардинальні зміни під впливом системних перетворень, глобалізаційно-інтеграційних процесів, зростання ролі фінансової сфери в розвитку економіки.

Домінуючим елементом економічного циклу стають фінансові кризи, які розповсюджують негативний вплив на світове господарство. Відповідно, значний внесок у розвиток проблеми фазової структури циклу було зроблено в 90-х роках ХХ ст. з позицій взаємного впливу економічного циклу та стану фінансових ринків. Базові тенденції в динаміці провідних ринків – акцій, облігацій, товарів (матеріальних активів, предметів споживання), визначаються особливостями фаз економічного циклу, що послідовно розвиваються.

Дослідження тенденцій циклічного розвитку в контексті стану фінансових ринків ґрунтується на підходах М. Кондратьєва [10], Й. Шумпетера [8], А. Бернса і В. Мітчелла [9], які в структурі циклів виокремлювали дві основні стадії (етапи) розвитку – висхідну і спадаючу.

Мартін Прінг у своїй книзі «All-Season Investor» [12] наводить модель типового економічного (бізнесового) циклу у вигляді хронологічної послідовності подій на провідних ринках – облігацій, акцій, товарів (рис. 5).

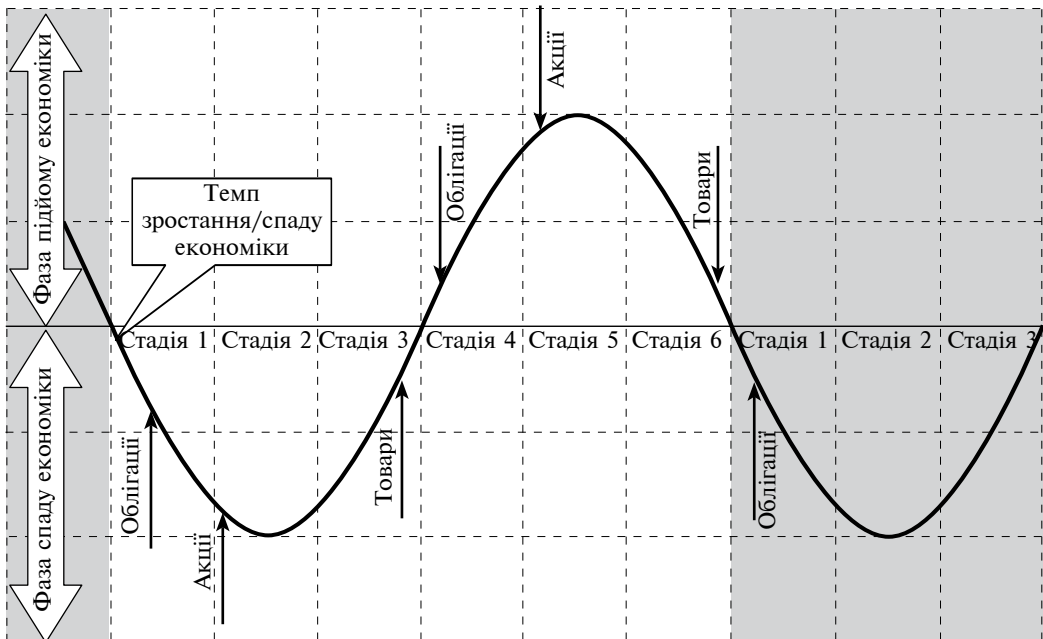


Рис. 5. Модель економічного циклу, що базується на динаміці ринків облігацій, акцій, товарів (за М. Прінгом)

Хвилеподібна лінія відображає зміни динаміки економічного розвитку – зростання або спад ділової активності. Горизонтальна лінія умовно відокремлює періоди зростання від періодів спаду. Стрілки вказують напрям руху трьох ринків. Економічний цикл розгортається через проходження шести стадій. Кожна характеризується зміною тенденції руху одного з трьох класів активів: облігацій, акцій або товарів. Переламні моменти в розвитку економічного циклу визначаються за допомогою сумісного аналізу характеристик трьох головних ринків. Таке або інше сполучення векторів динаміки ринків свідчить про ймовірність настання однієї з шести стадій циклу.

Фахівці аналітичної агенції IndexInvest [13] використовують більш детальну класифікацію фаз економічного циклу, відповідно до якої цикл складається з двох стадій – спаду і піднесення, кожна стадія, в свою чергу – з трьох етапів – раннього, середнього та пізнього, кожен етап містить дві фази, що дає змогу виокремити загалом дванадцять фаз циклу:

1. Ранній спад 1 (Early Contraction 1).
2. Ранній спад 2 (Early Contraction 2).
3. Середній спад 1 (Middle Contraction 1).
4. Середній спад 2 (Middle Contraction 2).
5. Пізній спад 1 (Late Contraction 1).
6. Пізній спад 2 (Late Contraction 2).
7. Раннє піднесення 1 (Early Expansion 1).
8. Раннє піднесення 2 (Early Expansion 2).
9. Середнє піднесення 1 (Middle Expansion 1).
10. Середнє піднесення 2 (Middle Expansion 2).
11. Пізнє піднесення 1 (Late Expansion 1).
12. Пізнє піднесення 2 (Late Expansion 2).

Перехід від однієї фази до іншої ідентифікується шляхом аналізу динаміки 20 економічних і фінансових індикаторів, а також технічних характеристик ринку. Хоча використовувані індикатори мають різноплановий характер і змінюються в часі з різною інтенсивністю, їхній сумісний аналіз дозволяє на основі нагромадження ознак, що свідчать про односпрямований тип зміни основних факторів розвитку економіки, відслідковувати моменти її переходу з поточної фази в наступну. Аналіз динаміки фінансових ринків дає змогу із значною впевненістю зробити прогноз щодо економічного розвитку в цілому. Так, Джон Мерфі у книзі «Міжринковий технічний аналіз» (1992 р.) наводить широко розповсюджену серед трейдерів емпіричну оцінку: нижня точка в динаміці фінансових ринків випереджає в часі нижню точку економічного циклу в середньому на пів року [14].

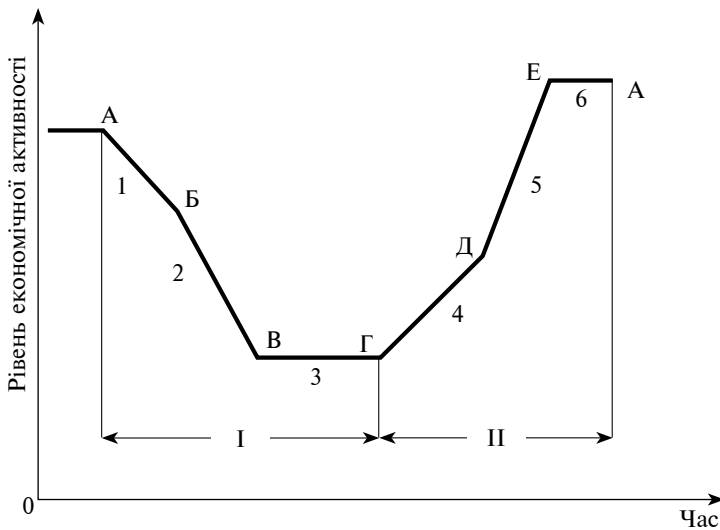
Яка ж модель циклу може стати підґрунтям для дослідження специфіки сучасного циклічного розвитку глобалізованої економіки та окремих фаз циклу? Ми виходимо з того, що модель циклу адекватна потребам сучасного наукового дослідження, має ґрунтуватись на всьому різноманітті попереднього наукового доробку дослідників проблеми циклічності.

У межах циклу майже всі дослідники традиційно виокремлюють дві протилежні стадії – нисхідну й висхідну [8, 9, 10, 12].

Прихильники чотирифазової моделі називають у межах класичних чотирьох фаз – спаду, депресії, пожвавлення та підйому, стани кризи та буму, проте не виокремлюють їх як окремі складові циклу. Бернс та Мітчелл вказують на наявність верхньої та нижньої фаз циклу, що виникають на стиках спадів та підйомів. Розвиваючи чотирифазову модель, К. Маркс виділяв шість етапів розвитку циклу, «в яких рухається сучасна промисловість, – стан спокою, пожвавлення, що зростає, процвітання, перевиробництво, крах, стагнація, стан спокою і т. д. ...» [15]. Шестифазовий підхід до структури циклу, який отримав розвиток у науково-прикладних розробках Мартіна Прінга, на нашу думку, значною мі-

рою відповідає специфіці глобального світового розвитку і дозволяє обґрунтувати перебіг сучасного економічного циклу, органічною складовою яких стали світові фінансово-економічні (фінансові) кризи. Хоча розробки М. Прінга полягають у площині фінансових ринків, вони можуть бути узагальнені з метою подальшого розвитку теорії циклічності.

Пропонується використовувати модель циклу, яка складається з двох стадій – знижувальної та підвищувальної, чотирьох фаз та шести ланок (рис. 6).



Стадії:

I – знижувальна стадія;
II – підвищувальна стадія.

Фази:

Перша: кризовий спад АБ + БВ;
Друга – депресія ВГ;
Третя – зростання ГД+ДЕ;
Четверта – бум ЕА.

Ланки:

1 – АБ – спад;
2 – БВ – криза;
3 – ВГ – депресія;
4 – ГД – пожвавлення;
5 – ДЕ – підйом;
6 – ЕА – пік (бум).

Рис. 6. Графік економічного циклу, що складається з двох стадій, чотирьох фаз і шести ланок

Стадії кризового спаду та зростання є двоступеневими. Другий ступінь кожної стадії відрізняється від першого кількісними змінами тих самих показників, що дає новий рівень якості. Так, період від кінця піку (буму) до початку депресії розділяємо на перший ступінь (ланку) – спад і другий ступінь (ланку) – криза. З погляду подій, що реально відбуваються, така градація цілком доречна й виправдана. Буму вже немає, проте й характерні для кризи явища ще не настали, вони тільки починають формуватися та діяти. Поступово формується стійка тенденція до спаду.

Запропонована модель є ідеальною, а отже, структура циклів, конкретизованих у часі (для тих або інших періодів) та просторі (окремі національні економіки, регіони або світова економіка в цілому) може певною мірою відрізнитись від наведеної вище. Так, деякі ланки і навіть фази можуть зливатись між собою, бути короткими в часі або не в повною мірою кількісно визначеними.

Динаміка економічних показників в Україні, на нашу думку, повною мірою відповідає запропонованій моделі. Ми досліджували період довжиною в шість років – з січня 2004 р. по грудень 2009 р. На рис. 7 наведено динаміку обсягу потенційного і фактичного ВВП за період січень 2004 р. – I квартал 2009 р., а також розрив ВВП. До III кварталу 2008 р. включно спостерігаємо економічне зростання (на рівні 6,9%). Проте розрив ВВП, який виникає на початку 2007 р. і набуває високого значення з кінця 2007 р., свідчить про «перегрів» економіки та фактично вихід на стадію буму.

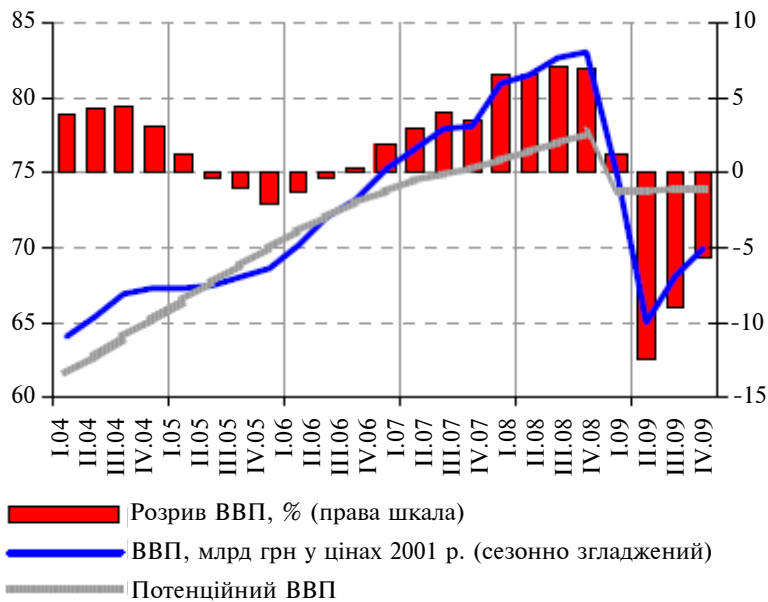


Рис. 7. Фактичний і потенційний ВВП, розрив ВВП [16]

Таким чином, можна припустити, що фаза зростання, що складалась з двох ланок – пожвавлення та підйому – продовжувалась до кінця третього кварталу 2007 р. З четвертого кварталу 2007 р. починається фаза буму, яка продовжується рік та закінчується наприкінці III кварталу 2008 р. різким входженням до фази кризового спаду. Таку ж саму тенденцію показує динаміка індексу обсягу продукції промисловості (рис. 8).

На перший погляд, протягом кризового спаду має місце рівномірне стрімке зниження ВВП, яке триває до I кварталу 2009 р. включно. Проте більш детально проаналізувати зміст названої фази можна, розглянувши щомісячні дані щодо темпів приросту / зниження ВВП та промисловості у 2008 р. (рис. 9).

За даними Міністерства економіки з посиланням на Держкомстат, з серпня починається спад промисловості (щодо відповідного періоду попереднього року), у вересні показники дозволяють віднести стан економіки до спаду, а в жовтні–листопаді – саме до кризи.

Подібні дані вказують на те, що індекс обсягу продукції промисловості (рис. 8), який виходить на постійний рівень «буму» з жовтня 2007 р. та залишається на такому рівні до липня 2008 р. У серпні має місце значне зниження показника, у вересні–жовтні відбувається спад, а в листопаді–грудні – саме криза.

Спад ще не є кризою, а лише передує їй, коли позитивні показники починають з більшою або меншою швидкістю загасати й перетворюватися в проти-

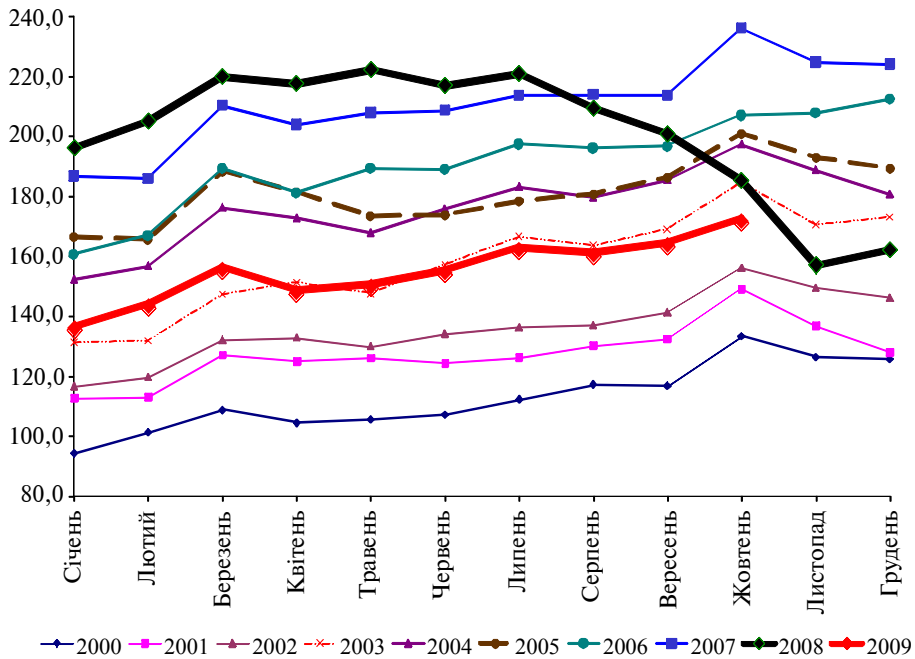


Рис. 8. Індекс обсягу продукції промисловості (грудень 1997 р. = 100%) [18]

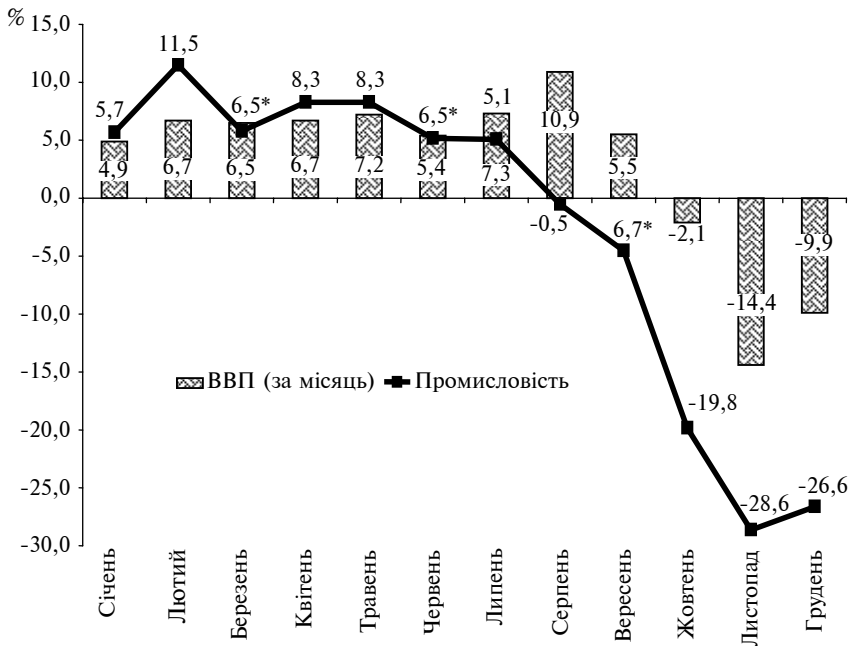


Рис. 9. Темпи приросту / зниження ВВП та промисловості у 2008 р., за місяць до відповідного періоду попереднього року, % [17]

лежні. Економічні процеси показують гальмуючу тенденцію, але поки що не є загрозливими для економіки.

Коли зниження основних показників виробництва здобуває стійку тенденцію, що має руйнівний характер, можна говорити про кризу. Якщо в період спаду негативні тенденції тільки набирають чинність, то в умовах кризи вони мають яскраво виражений характер і розвиваються зростаючими темпами.

Дещо іншу, хоча й подібну тенденцію, має динаміка індекса у обсягу продукції металургійного виробництва (рис. 10).

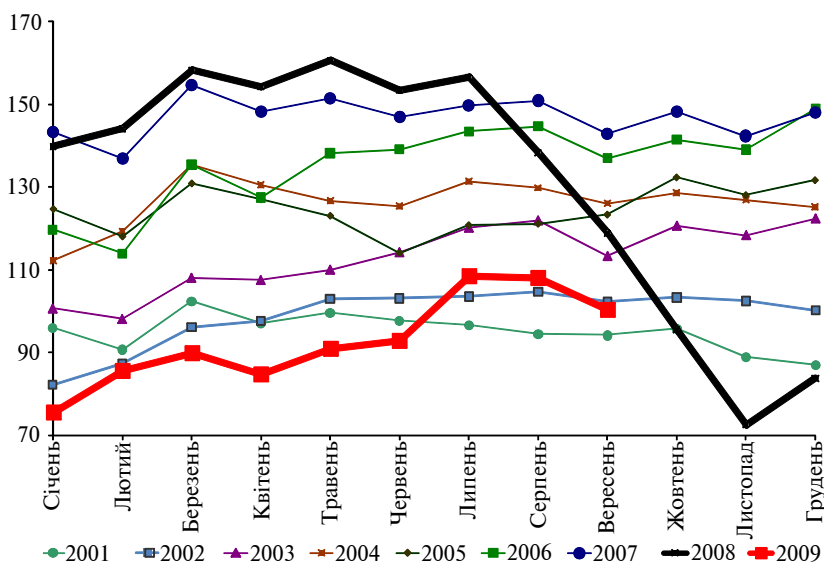


Рис. 10. Індекс обсягу продукції металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, % (грудень 2000 р. = 100%) [18]

Зниження показника починається у серпні, а у вересні набуває значення 2005 р. з подальшим падінням до найнижчого рівня в листопаді 2008 р.

Депресія (стагнація, застій) – означає припинення падіння виробництва. Економічні показники коливаються навколо досягнутого рівня «дна».

До такого стану економіка України увійшла в грудні 2008 р., коли індекс обсягу продукції промисловості призупинив падіння. Протягом 2009 р. відбувається уповільнення темпів падіння обсягів виробництва. Якщо у I кварталі 2009 р. темпи падіння становили 20,3%, то в II кварталі вони становили 17,8% а в III кварталі 15,9% до відповідного періоду 2008 р. [18].

У I півріччі 2009 р. було призупинено падіння показників промислового виробництва, обороту оптової торгівлі, вантажообороту (рис. 11).

За даними Міністерства економіки, за підсумками січня–червня падіння промислового виробництва становило 31,1% до відповідного періоду попереднього року, тоді як у січні–травні – 31,9%.

У червні у промисловому виробництві почалось поживалення, у цей період зростання становило 3,1%. Позитивну динаміку за червень показали всі основні види промислової діяльності: переробна промисловість (зростання обсягів виробництва на 3% на відміну від 2,4% у травні до квітня 2009 р.), добувна промисловість (2,3% на відміну від 1,7%) і виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (5,2% на відміну від 6,1%) [19].

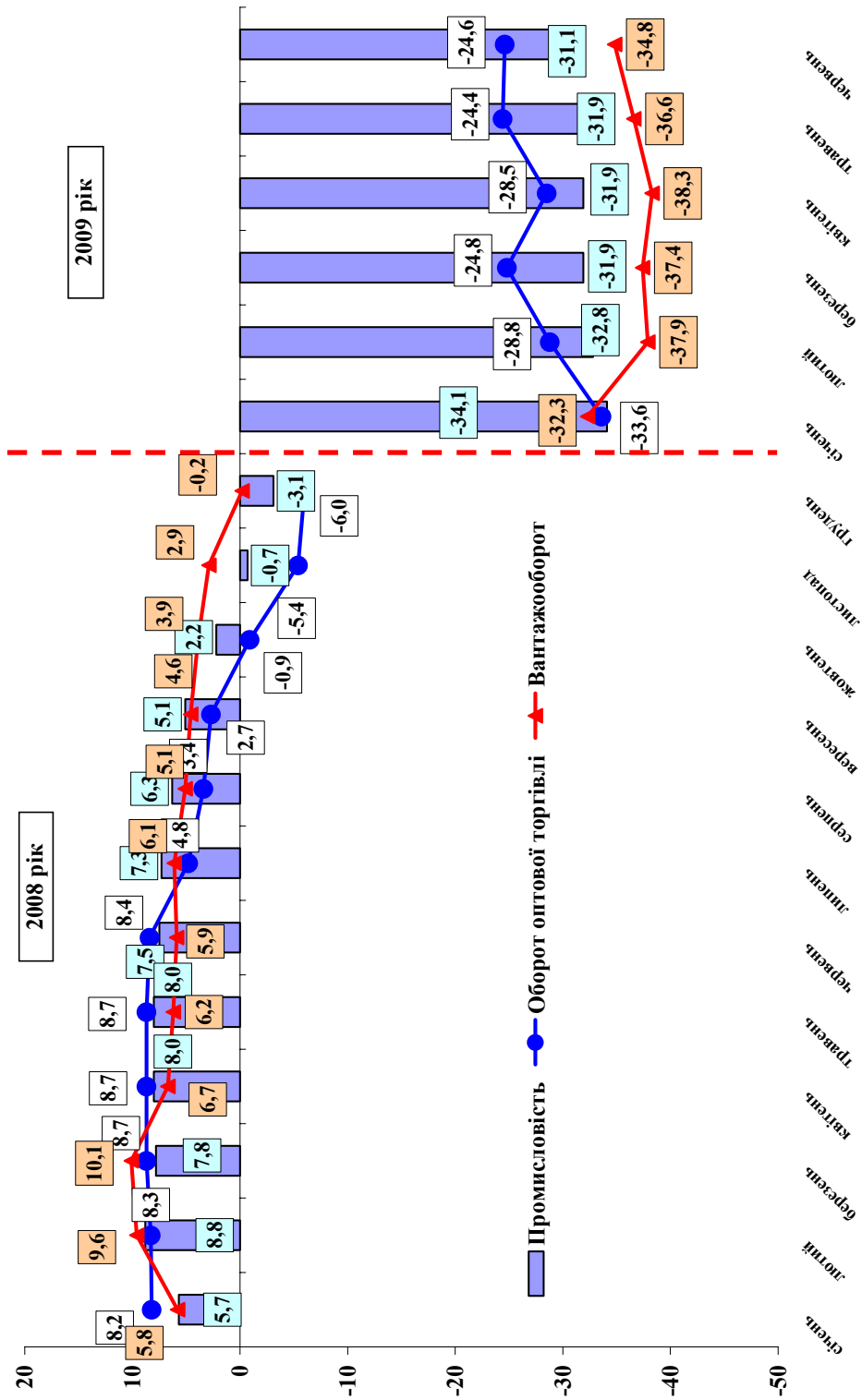


Рис. 11. Промислове виробництво, оборот оптової торгівлі, вантажооборот, кумулятивно, % до відповідного періоду попереднього року [19]

Поступове відновлення вітчизняного промислового виробництва та нарощування обсягів у сільському господарстві, стабілізація ситуації у фінансовій сфері, поширення процесів імпортозаміщення, скорочення негативного сальдо торгівлі товарами та послугами за 9 місяців 2009 р. (у 6,5 р. порівняно з 9 місяцями 2008 р.), а також виконання антикризових програм Уряду забезпечили Україні місце серед країн світу, глибина падіння в яких зменшується з кожним кварталом, таких як Франція, Італія, Німеччина, Словаччина (рис. 12).

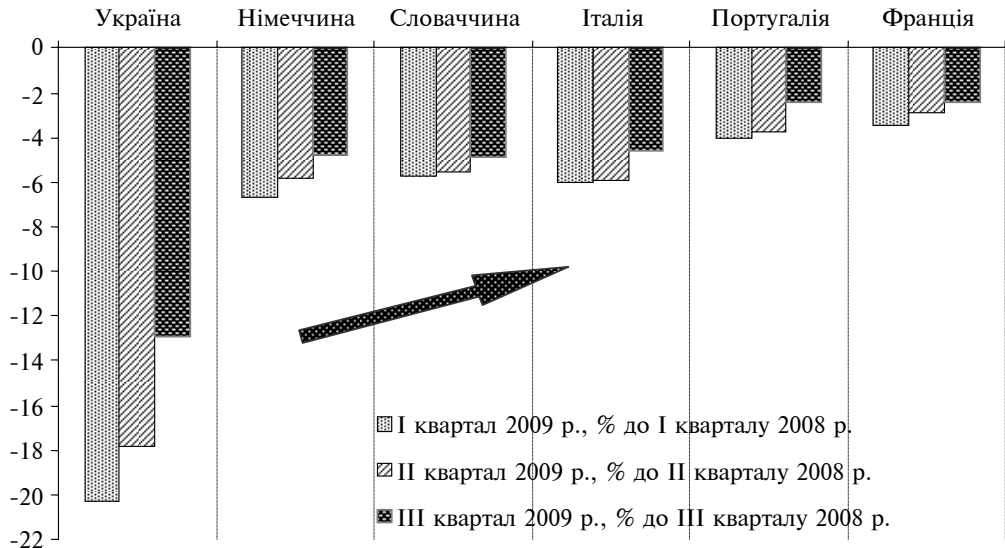


Рис. 12. Динаміка ВВП окремих країн світу, які покращили результати у III кварталі, % до відповідного періоду попереднього року [18]

Проте для багатьох країн, насамперед це стосується Естонії, Литви, США, Російської Федерації, Румунії, Австрії та ін., лише III квартал (після погіршення у II кварталі порівняно з I кварталом) став початком виходу із кризи (рис. 13).

У цілому за даними Євростату у III кварталі (порівняно з відповідним періодом попереднього року) ВВП ЄС-27 скоротився на 4,1% (на 4,9% у II кварталі), а щодо II кварталу (сезонно скоригований) – зріс на 0,2%, що також свідчить про поступовий вихід з рецесії, якому сприяла проведена економічна політика урядами європейських країн.

Саме в період поживлення економіки поступово формуються умови для початку підйому.

Під час підйому зростання економічних показників має не регулярний, а яскраво виражений і сталий характер, що надає такому зростанню нового якісного рівня.

Таким чином, поживлення й підйом – це дві ланки фази зростання, які мають однаковий вектор напрямку, але являють собою різні ступені названої фази. Перша з них підготовляє зростання, на другій воно реалізується. Головною ознакою й відмінною рисою зростання є інтенсивний розвиток економіки.

З виходом на фазу економічного буму показники залишаються високими, але перестають зростати, починається екстенсивне відтворення. Якийсь період часу така ситуація зберігається. При цьому загальний стан економічної ситуації залишається позитивним. Починається формування передумов кризи, що завершується поворотом до наступної фази, тобто початком спаду.

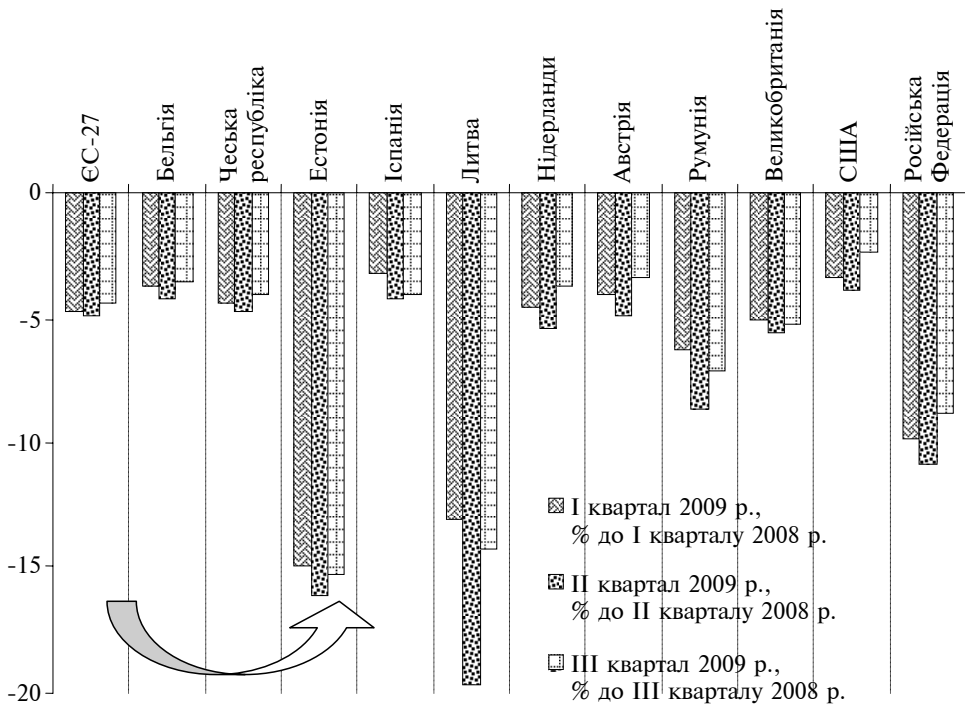


Рис. 13. Динаміка ВВП окремих країн світу, які покращили результати у III кварталі, % до відповідного періоду попереднього року [18]

Початок і кінець циклу знаходяться в точці зміни вектора руху економіки із знака «+» до знака «-», тобто на початку спаду, що розглядається як перша фаза нового циклу. Таким чином, подана модель дає чітку послідовну характеристику стадій, фаз та ланок економічного циклу.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що відкрита економіка України, під впливом інтенсифікації процесів інтернаціоналізації та інтеграції у світогосподарські зв'язки, на сьогодні є включеною в глобальний циклічний процес. Відповідно, її економічний розвиток здійснюється згідно з моделлю економічного циклу, що складається з двох стадій, чотирьох фаз і шести ланок. Наявність названих структурних елементів економічного циклу підтверджено результатами аналізу динаміки економічних показників за період 2004–2009 рр.

Проведений аналіз становить підґрунтя для подальшого дослідження проблеми циклічності процесу формування конкурентоспроможності національної економіки в глобальному конкурентному середовищі.

Список використаної літератури

1. Ерохіна Е.А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева / Е.А. Ерохіна. – Томск: Водолей, 2001. – 181 с.
2. Осипов Ю.И. Переходы и катастрофы: опыт социально-экономического развития / Ю.И. Осипов, И.Н. Шургалина; под ред. Ю.М. Осипова, И.Н. Шургалиной. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 195 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер. с англ. / Дж.М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 387 с.

4. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М: Наука, 1999. – 506 с.
5. Беляев О.О. Політична економія: навч. посібник / О.О. Беляев, А.С. Бєло – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
6. Wald A. Uber die eindeutige positive Losbarkeit der neuen Produktionsgleichungen / A. Wald // Ergebnisse eines mathematischen Koll, 1935. Н. 6. S. 12–20.
7. Яковец Ю.В. Цикличность как всеобщее свойство природы / Ю.В. Яковец, А.Г. Гамбурцев // Вест. РАН. – 1996, август. – Т. 66, № 8. – С. 730.
8. Shumpeter J.A. Business Cycles / J.A. Shumpeter – McGraw-Hill Book Co. N.Y., 1939. Vol. I.
9. Burns, Arthur F., Mitchell Wesley C. Measuring Business Cycles / Arthur F. Burns, Wesley C. Mitchell. – Published by NBER, NBER Book Series Studies in Business Cycles, 1946. – 590 p.
10. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.М. Кондратьев. – М: Экономика. – 1989. – 486 с.
11. Дементьева Е.В. Моделирование поведения объекта экономики с использованием экономических циклов / Е.В. Дементьева // <http://masters.donntu.edu.ua/2005/fvti/dementieva/diss/diss.htm>
12. Pring M.J. The All-season Investor: Successful Strategies for every stage in the Business Cycle / Martin J. Pring. – John Wiley and Sons, 1992. – 356 p.
13. Аналитическое агентство IndexInvest. Інформаційно-аналітичний сайт // <http://www.ledyah.org.ru/index.htm>
14. Палюра В. Все о финансовых рынках. Ч. 1. Рынок товаров и рынок облигаций // В. Палюра // Валютный спекулянт. – 2003. – № 8. – С. 34–37.
15. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. – Т. 25, кн. 3, ч. 1. – 495 с.
16. Макроекономічний огляд III – 2009 р. (Листопад 2009) / НБУ. Департамент економічного аналізу і прогнозування // http://www.bank.gov.ua/Publication/econom/Inflation_report/MacroReview%20III-09.pdf
17. Місячний макроекономічний огляд / Міністерство економіки України. Департамент макроекономіки, 2009. – № 1 (38). – С. 1–8.
18. Місячний макроекономічний огляд / Міністерство економіки України. Департамент макроекономіки, 2009. – № 11 (48). – С. 1–9.
19. Місячний макроекономічний огляд / Міністерство економіки України. Департамент макроекономіки, 2009. – № 7 (44). – С. 1–7.

Надійшло до редакції 2.02.2010.

ОБ ИСТИННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Досліджується сутність істини з позиції наукової, ненаукової, класичної, постнекласичної концепцій. Обґрунтовано адекватність концепції цілісної істини сучасним глобальним інноваціям.

Исследуется сущность истины с позиций научной, ненаучной, классической, постнеклассической концепций. Обоснована адекватность концепции цельной истины современным глобальным инновациям.

The article presents the research into the essence of truth using scientific, unscientific, classic, postunclassical concepts. It grounds the adequacy of truth in the contexts of modern global innovations.

концепции научной истины, цельная (общая) истина, глобальные интеллектуальные инновации

В последние полтора–два десятилетия в научном экономическом сообществе заметно активизировались дискуссии по широкому кругу инновационной проблематики, в том числе о сущности и содержании инноваций, условиях и механизмах их осуществления, их жизненном цикле, последствиях и др.¹ К сожалению, пока вне поля зрения большинства исследователей находятся вопросы *истинности инноваций*. Сразу же следует отметить: модус истины принципиально важен для инноваций не только интеллектуальных и репрезентированных, но и практических и сконструированных. Неадекватно объективированные в окружающей среде инновации–артефакты не жизнеспособны. Предметом статьи является истинность интеллектуальных инноваций как генетически первичных по отношению к инновациям–артефактам.

Инновации, как синтез традиционных и / (или только) нетрадиционных, пионерных очеловеченных и / или опредмеченных сущностных человеческих сил, являются по своей природе не сугубо экономическими, а *универсумными* образованиями, *синергией* духовного, социального, экономического, экологического и политического начал человека.

Инновации создает *целостный в многообразии человек*, во всем богатстве своей биосоциальной природы, в противоречивом единстве многих ипостасей – субъекта, объекта, условия и результата, цели и средства, творца и потребителя. Глобальные инновации рождаются в процессе саморазвития, самотворения такого человека. Хорошо знакомые и привычные инновации–артефакты являются всего лишь необходимым продолжением *интеллектуальных инноваций* человека. Только инновацируя себя, он инновацирует окружающий его мир, рождает инновации – сверхсложные человекообразные системы универсумного типа. Человек и инновации – универсумны, а потому не могут быть адекватно изучены и поняты лишь с помощью отдельных, пусть даже и суперсовременных,

¹Наиболее поздними публикациями, в которых представлен широкий спектр взглядов на инновационную проблематику, являются [1, 2].

научных методов. В какой мере для оценки истинности инноваций приложимы существующие теории и концепции?

О научной истине

Классическая наука Нового времени – суть, результат и предпосылка осознанного и решительного выделения *человеком* себя из царства природы, надевания себя статусом субъекта – *подлежащего*, т. е. субстанционального и ведущего, и противопоставления себя природе как бездушному объекту изучения и воздействия, средству удовлетворения многочисленных потребностей. В полном согласии с этой максимой ученый-исследователь дистанцируется от природы, чтобы с позиций венаходимости открывать ее тайны, а *истинным* признается только *соответствующее* изучаемому объекту *научное знание*, в том числе и принципиально новое². Такой *корреспондентский* (в терминах современной философии науки) *подход к истине* как соответствию знания³ объекту⁴ казался тем более убедительным, что фактически наследовал утвердившееся в христианстве признание истинным только такого знания, которое соответствовало Божественному творению и Священному писанию.

В отличие от философов, ученые не в полной мере осознали значимость кантианской гносеологической революции. В обращении И. Канта к исследованию зависимости знаний от априорных форм чувственности и рассудка, в пресловутой «вещи в себе» они увидели лишь отказ от поиска истины. Между тем, в учении И. Канта заложен гораздо более глубокий смысл: в поиске истины следует принимать во внимание отношение знания не только к объекту изучения (на чем сконцентрировалась классическая наука), априорным формам чувственности и рассудка, но и к другим феноменам бытия и мышления⁵. Ученые-экономисты, с одной стороны, восприняли корреспондентский подход к истине, о чем свидетельствуют фундаментальные учения А. Смита и Д. Рикардо, а с другой, – в известном «споре о методе» продемонстрировали возможности выхода за его пределы. По справедливому замечанию О. Ананьина, в центре спора находились вопросы взаимоотношения не столько индукции и дедукции, сколько теории и практики; характера взаимоотношения разных видов знания, их значения для практики [5, с. 13–14]. В споре были обозначены, хотя и в неявном виде, по крайней мере, две весьма значимые для будущего фундаментальной экономической науки проблемы: 1) о различных видах истинного экономического знания или об истине различных видов экономического знания; 2) об отношении нового знания к результатам его практического применения. Впоследствии разработка второй проблемы привела к восприятию экономической наукой *прагматической концепции истины*, более адекватной инновациям–артефактам.

²Здесь и далее словосочетания «новое знание» и «интеллектуальные инновации» принимаются тождественными.

³Здесь и далее имеется в виду знание субъекта, т. е. знание, присущее субъекту.

⁴«Сильная» версия указанного подхода восходит к Г. Лейбницу и предполагает требование обоснования как истинности всех посылок истинного вывода. Убеждение в ложном утверждении не может быть обоснованным. В современной теории познания эту традицию наследует инфаллибилизм (от infallibility – непогрешимость) [3, с. 120].

⁵Указанная концепция близка современному фаллибилизму – традиции, идущей от Ч. Пирса, согласно которой истинное знание вовсе не обязательно должно быть обоснованным. Вполне обоснованным может быть и ложное знание. Фаллибилизм востребован в теории познания в той мере, в какой она стремится быть адекватной фактам эпистемической практики [3, с. 120–121]. «Итак, наши теории практически работают, и это их оправдывает» [6, с. 11].

С конца XIX в. менее чем за столетия революционные перемены охватывают все основные области естествознания. Релятивистская и квантовая теория, квантовая химия, генетика, кибернетика и теория систем знаменуют утверждение *неклассической науки*, ее идеалов и норм. Жестко детерминистские законы уступают приоритеты статистическим закономерностям, развиваются вероятностные представления об объектах познания. В результате отказа от прямолинейного онтологизма утверждается понимание *относительной истинности* теорий и картины природы, выработанной на том или ином этапе развития естествознания. В противовес идеалу *единственно истинной* теории, «фотографирующей» исследуемые объекты, допускается истинность *нескольких* отличающихся друг от друга конкретных теоретических описаний одной и той же реальности, поскольку в каждом из них может содержаться *момент* объективно *истинного* и нового знания. Императивным становится учет взаимосвязей знаний об объекте и характера средств и операций познания, которые воздействуют на объект и нередко изменяют его [7, с. 8], порождая инновации–артефакты.

В неклассическом естествознании человек по-прежнему противостоит природе, но теперь не только отражает, но и осваивает, изменяет реальность *в процессе* ее познания. Для ученых–экономистов, изучающих природу искусственную, «рукотворную», указанный сдвиг не стал новинкой, а потому и ассимиляция соответствующих ему естественнонаучных норм в науку экономическую не потребовала бы особых усилий, если бы в находившихся в зародышевом состоянии экономико–методологических исследованиях рефлексия над отношением знания не только к познаваемому объекту, но и к иным явлениям и процессам, отвечала быстроте перемен. В научном сообществе не без оснований полагалось, что заметно усложнившаяся к середине XX в. экономика как объект познания субъектом, оперирующим преимущественно классическим научным инструментарием, становится для этого субъекта все более неопределенной и непредсказуемой. В научном знании о ней возрастает доля вероятностной составляющей, а относительность его истинности становится очевидной. Использование старого инструментария в исследовании сложного объекта не позволяло выдвинуть такую «большую» теорию, которая бы обеспечила истину классического типа, и обрекало ученых на продуцирование, пусть и относящихся к одной парадигме, но все же локальных теорий и соответствующих им *фрагментов* упомянутой истины.

В поисках более сложного исследовательского инструментария, адекватного уровню сложности объекта познания, ученые–экономисты по примеру коллег естествоиспытателей активизируют рефлекссию над *отношением знания к средствам и операциям научной деятельности*. Корреспондентская концепция истины перемещается со сцены за кулисы, а на самой сцене под лучами неопозитивистского прожектора становятся явными не только такие различные компоненты экономического знания, как чистая теория и прикладная экономика (искусство экономики), но и различающиеся критерии их научности [8, с. 137]. Судя по темпам и характеру экспансии математики в *чистую теорию*, трудно избавиться от мысли, что острота интереса к получению истинного знания при споспешествовании математических методов обратно пропорциональна остроте впечатлений от умопомрачительных экономико–математических конструкций, имеющих мало общего с реальностью.

Прикладной экономике вообще отказывается в праве осознания сущности объекта. Ее главная миссия видится в применении научных знаний для решения практических задач. Теория воспринимается не иначе как инструмент. По М. Фридмену, она нужна не для того, чтобы получить «фотографическое воспроизведение» мира, а для того, чтобы «анализировать» его с помощью

«фундаментальной и относительно простой структуры» [9, с. 56]⁶. Экономисты-неопозитивисты не отвергают фаллибилизм, *прагматическую концепцию истины* и рефлексируют над *отношением знания к практике*. В этом аспекте они приближаются к марксистам. Но, если первых в диспозиции «знание – практика» интересует, главным образом, практический *результат*, то последние, не отрицая самостоятельную гносеологическую значимость теории, критерием ее истинности признают практическую *деятельность* в широком смысле. Если для первых истинное знание не может не соответствовать эмпирическим фактам, то для последних истинное знание адекватно и сущностным детерминантам этих фактов, а не только поверхностным формам их выражения. Интеллектуальные инновации и инновации–артефакты смыкаются в фокусе истины.

Подобным образом и современный критический (трансцендентальный) реализм видит задачу науки в выявлении и исследовании структур и механизмов, лежащих в основе событий опыта, с помощью инструментария абдукции [10, с. 86–88]. Поскольку объективная реальность представлена иерархией трех уровней – реального, действительного и эмпирического, – совпадение теоретических и эмпирических данных может свидетельствовать лишь о корреляции между *наблюдаемыми* эмпирическими данными, а не вскрывать действительные *причины* экономических явлений. Следовательно, тестирование теории на предмет ее истинности лишь на основании указанной корреляции может быть неадекватным [11, с. 105]. Иными словами, искомая *истина* является не одно-, а *многоуровневой*, не одно-, а *многоэлементной*, не элементарной, а *системной*.

Не завершив полнокровное критическое освоение неклассического наследия, экономическая наука на рубеже тысячелетий сталкивается с новыми, *постнеклассическими* вызовами естествознания, которое продолжает определять ключевые направления эволюции научной рациональности. На фоне постулатов неравновесной нелинейной термодинамики и синергетики, теории нестационарной Вселенной, гипотез о «темной» материи и энергии, концепций Большой истории и глобального эволюционизма, а также информационно-коммуникационной революции возведенное ранее здание науки выглядит не современным, а несущие конструкции истины не надежными. Разумеется, ученые-экономисты заняты гораздо более «земными» проблемами, но они не вправе игнорировать такие ключевые гносеологические ориентиры постнеклассики, как «человекообразная» система, общенаучная картина мира, проблемно-ориентированная междисциплинарность, элевационизм, историческая реконструкция и др.

По мнению В. Степина, при изучении «человекообразных» объектов поиск истины связан с их преобразованием, что непосредственно затрагивает гуманистические ценности. Особую роль начинает играть знание запретов на некоторые стратегии взаимодействия, потенциально содержащие в себе катастрофические последствия. Объективно истинное объяснение таких объектов предполагает включение в его состав аксиологических факторов, вненаучных ценностей общесоциального характера⁷. Научное познание начинает рассма-

⁶Справедливости ради нужно отметить, что М. Фридмен фактически солидаризируется с корреспондентской концепцией истины, когда на примере закона падения твердых тел показывает, что при определенных допущениях в некоторых рамках исследования эксперимент может подтвердить истинность теории как адекватной интерпретации некоторого класса явлений [9, с. 60–61].

⁷На этом фоне становится очевидным, что признание перехода от экономики как крайне сложной «простой системы» к экономике как крайне сложной «сложной системе» предполагает гораздо более глубокие изменения в экономической науке, чем «изучение ограниченно рациональных агентов в условиях недостатка информации» [12, с. 86–88]. Отказ от «трех китов» – лишь один из шагов к будущей постнеклассичности экономической науки.

триваться как особая часть жизни общества, детерминируемая общим состоянием культуры данной исторической эпохи, ее ценностными ориентациями и мировоззренческими установками. Соответственно обогащается содержание привычных категорий – «теория», «метод», «истина» и др. [7, с. 9–11]. Неожиданно для многих научная истина из небольшого «озера» соответствия знания объекту попадает в бушующий «океан» *соотнесения знания с жизнедеятельностью (универсумом)*.

Постнеклассическая наука – ровесница культурного постмодернизма и его *after* версий, а потому не свободна от их противоречивого влияния. Так, современные *релятивисты*, абсолютизируя известную линию рассуждений Платона («*Каким что является мне, таково оно для меня и есть, а каким тебе – таково для тебя*») и Аристотеля («*Что каждому кажется, то и достоверно*»), в тезисе «*anything goes*» – «все годится» (П. Фейерабенд) [4, с. 74] практически отказываются от объективности истины. В лучшем случае, если следовать *когерентной и консенсусной (конвенционалистской) концепциям истины*⁸, истинное знание становится результатом *договоренности* большинства членов научного сообщества. В худшем случае истина объявляется «изобретением лжеца» (Х. фон Ферстер) [6, с. 7–8].

Радикальные конструктивисты убеждены в том, что научное знание – вовсе не репрезентация объективной реальности, а субъективная реконструкция; интеллектуальный артефакт, символический проект, симулякр. Познание выполняет задачу упорядочения внутреннего мира субъекта. Не только человек формирует свой образ реальности, но и его представления и знания формируют его по своему образу и подобию. В оценке такого знания главными критериями становятся полезность, уместность, приемлемость, пригодность и т. п. [6, с. 35]. Классическое понимание истины в этом случае выглядит по меньшей мере не уместным. Пытаясь вершить судьбами творимых им виртуальных миров, субъект не замечает самопревращения в объект манипулирования со стороны виртуальных сетей и их авторов. Впрочем, за столь оригинальными постмодернистскими построениями важно не упустить значимое для понимания эволюции истины как категории обстоятельство: соотнесение знания не с объектом, но с самим *субъектом*, а также *межсубъектными взаимодействиями*.

Экономическая наука не осталась безучастной к постнеклассическим вызовам [14]. Подверглась она и атакам постмодернизма. Их влияние на проблематику истины оказалось весьма неоднозначным. С одной стороны, у Д. Макклоски и А. Кламера экономическая наука – прежде всего риторика, искусство убеждать пользователя в истинности и пригодности для него той или иной научной идеи. На свободном рынке идей ученые соревнуются в умении продать свой «товар». Таким образом преодолеваются тоталитарные методологические стандарты, позволяющие узурпировать истину [8, с. 139; 13, с. 68]. С другой стороны, риторический, языковой и методологический «фильтры» [5, с. 32–39] позволяют в той или иной форме соотносить отношение знания к объекту и отношения знания к пользователю, а также к языку научного общения. С одной стороны, в постмодернистском восприятии экономическая наука предстает весьма сложным социальным организмом, в котором главными персонажами являются не только ученые, но и редакторы, рецензенты, академические боссы, грантодатели, а потому и бескорыстное служение абстрактной истине является отнюдь не единственным и не главным приоритетом научной деятельности [8, с. 142; 15, с. 65]. С другой стороны, анализ структуры и особенностей функцио-

⁸К ним апеллирует Р. Хоксберген, рассуждая о герменевтическом подходе к экономическим исследованиям, как наиболее эффективном, и призывая не чураться диалога между различными научными традициями, а также ценностных суждений и «метафизики» [13, с. 68].

нирования этого организма, условий создания и распространения научных знаний, способов их существования [13, с. 73] стимулирует осмысление *социальной «анатомии» истины, отношения знания к социальным сетям.*

О цельной (общей) истине

Итак, историческая ретроспектива рефлексии над истиной убеждает не столько в наличии крайних позиций — приверженность ортодоксальной истине и отрицание истинного знания вообще, — сколько в усиливающейся «средней» линии. Речь идет о понимании истины как соответствия знания объекту, «встроенному» в усложняющийся контекст. Составляющими последнего последовательно-параллельно становятся *отношения знания к*: результатам его практического применения; средствам, инструментам и результатам познавательной деятельности; к практике; внеучным ценностям общесоциального характера; мировоззренческим установкам; самому субъекту; межсубъектным взаимодействиям; пользователю; языку научного общения; социальным сетям и др.⁹ Соответственно многофакторный анализ истины [4, с. 78–79] становится предпочтительнее однофакторного, хотя и он вряд ли вполне адекватен сложности проблемы. Его стандартная версия не предполагает сколько-нибудь сложной взаимозависимости факторов, тогда как именно соотнесение отношения знания к объекту и иных отношений «знания к...» имеет принципиальное значение для осмысления природы истины.

Дело осложняется тем, что сверхсложные «человекообразные» объекты *познания* являются еще и объектами *постижения*. В каждом из видов внеучного знания об этих объектах и их «окружении» (субъект, условия, результаты функционирования и т. д.) наличествует особый стандарт достоверности, правды и иных «аналогов» истины¹⁰. Ни один из видов знания не обладает монополией на истину в том смысле, что в определенном интервале [17, с. 101–105], при определенных условиях и предпосылках один вид знания может быть более истинным, чем любой иной. Например, не секрет, что в определенной экономической ситуации следование стандартам просвещенного здравого смысла и интуиции в большей мере отвечает уровню ее сложности, чем специальные научные изыскания. Нужно учитывать и усиливающуюся «сайентизацию» внеучного знания. Так, современные дискуссии ученых и теологов свидетельствуют об активном развитии известной со времен Аквината доктрины «*двойной истины*», умелом встраивании в теологию инструментария, категориального аппарата и результатов научных исследований [18; 19]. Все более уважительные реверансы науке делают художественное творчество, герметизм, медитация¹¹. Плодотворно ли взаимоисключение различных видов знаний об одном и том же объекте на том лишь основании, что эти знания родились в ином «цехе»? Риторический вопрос.

Таким образом, в современных взаимодействиях и взаимопроникновении различных видов научного и внеучного знания, в том числе экономического, истина отнюдь не умирает, а взрослеет и усложняется. Весьма актуальной становится пророческая мысль Питирима Сорокина: «В трехмерном пространстве веры, разума и чувств *общая истина* ближе к абсолютной, чем истина, рожденная одной из этих форм» [21, с. 478] (курсив мой — В.Т.).

⁹В категориях теории познания перечисленное свидетельствует о включении в научную рефлексию над истиной наряду с инфаллибилизмом и фаллибилизмом интернализма, экстернализма и релейабиллизма [3, с. 124–126].

¹⁰К. Леви-Стросс: «Может быть, в один прекрасный день мы поймем, что в мифологическом мышлении работает та же логика, что и в научном» [16, с. 33].

¹¹Вероятно, этому способствует и известная близость ряда позиций некоторых школ буддизма к современному конструктивизму [20, с. 92–93].

N-мерному сверхсложному экономическому «человекообразному» темпоральному пространству адекватна не гомофония, а поли-, гетеро- и симфония различных видов постижения, не одномерная, а N-мерная *цельная (общая) истина*, к вершинам которой ведут многие и многие тропы. Цельная истина предстает как N-мерное соответствие экономико-универсумного знания указанному темпоральному пространству (объекту) в его (соответствия) соотносительности с человеческой жизнедеятельностью, ее сферами и элементами. «Внутренний мир», строение таким образом понимаемой истины в первом приближении может быть представлено тремя взаимосвязанными составляющими: научной, вненаучной и синтетической.

Научная составляющая цельной истины является сложной системой соотносительностей, с одной стороны, отношений научного экономического знания к объекту, и, с другой стороны, отношений знания к субъекту, условиям, процессу, результату и т. д. научной и практической экономической деятельности, а также отношений экономического знания к самому себе¹². Например, экономико-математическая модель значима в том случае, если является особым знанием об определенном экономическом объекте. Мера ее соответствия последнему зависит от самого автора-исследователя, его профессионализма, целей, положения в научном сообществе и т. п., условий, процесса, инструментария моделирования, предназначения модели и многих других факторов. Так, несовершенство математического инструментария не позволяет адекватно моделировать достаточно сложные экономические объекты (что, кстати, способствует фрагментации экономического знания). Степень соответствия модели объекту пропорциональна уровню соответствия ее инструментария его сложности. Не редко указанные факторы учитываются в аспекте преимущественной иерархической подчиненности одному-двум второстепенным факторам (например, требованиям к публикации в престижном журнале и / или к получению гранта), а не научно императивной сетевой соотносительности между собой.

Элементами *вненаучной* составляющей цельной истины могут быть соотносительности отношений: 1) вненаучных экономических знаний к различным феноменам соответствующего вида постижения и отражаемой им реальности в универсумном контексте; 2) вненаучного знания к самому себе и к знаниям — результатам иных видов постижения. Так, правдивость изображения экономических реалий в художественном произведении в значительной мере определяется особенностями самовыражения автора, личным опытом экономической деятельности, его практичностью, здравым смыслом, вероисповеданием, социальным положением и другими факторами. В достаточной ли мере подобные факторы учитываются в поисках истины?

Синтетическая составляющая цельной истины представляет сочетания и синергию научной и вненаучной составляющих. Количество таких сочетаний не поддается краткому описанию, поскольку должны быть соотносены различные отношения многих видов постижения и познания как между собой¹³, так и с их отношениями к многочисленным феноменам человеческой жизнедеятельности. Один из возможных вариантов такого сочетания может быть изучен с использованием предложенного О. Ананьиным эшелонирования экономического знания по критериям меры абстрактности и механизмов функционирования. Речь идет об эшелонах (уровнях): 1) абстрактной теории; 2) базового типологического

¹²Соотнесение различных отношений знания к самому себе составляет проблематику истории экономических учений, экономической методологии, а также науки об экономической науке.

¹³Если в экономической методологии соотносительности отношений научного и вненаучного знания лишь намечаются, то в философии экономической науки и в эконике оно становится главной проблемой.

знания; 3) системной экономической компаративистики; 4) прикладного стратегического знания; 5) прикладного оперативного знания или экономической инженерии. На каждом из таких уровней, по мере возрастания конкретности экономического знания и приближения его к сфере практического использования, оно вступает во все более широкий круг социальных взаимодействий, без учета которых оно утрачивает смысл [5, с. 250–253].

С позиций *корреспондентской* концепции научной истины претензии на последнюю в трех верхних эшелонах экономического знания снимаются сами собой, ибо научное знание здесь попадает в водоворот вненаучного и теряет потребную часть своей идентичности. С позиций концепции *цельной (общей) истины* именно на этих уровнях происходит столкновение и взаимодействие видимых, поверхностных форм научных и вненаучных элементов цельной истины. Но, чтобы эта видимая, «надводная» часть «айсберга» последней была адекватно идентифицирована, необходима N-сторонняя диагностика его невидимой, «подводной» части. Элементы *научной* истины, добываемой на двух нижних уровнях экономического знания, должны быть *синтезированы* с соответствующими элементами истинного *вненаучного* знания. Более того, сверхсложная «человекообразная» система не может быть на одном уровне только экономической, а на другом — только социальной или политической. Взаимодействие экономической, экологической, социальной, духовной и политической ипостасей формируют ее на всех уровнях точно так же, как бессознательное, сознательное и подсознательное составляют неотъемлемую среду всех уровней научного познания. Следовательно, весьма вероятно наличие вненаучных и научных элементов цельной истины на всех уровнях экономического знания, и сама она в таком случае является результатом и синергией синтеза указанных элементов. Так что у исследователя нет выбора: его призвание — поиск цельной истины.

Разумеется, подобные амбиции не без оснований могут быть признаны утопичными. В этом нет ничего удивительного, поскольку при современном уровне развития экономико-универсумного знания¹⁴ и его саморефлексии достижение цельной истины невозможно. Но даже принципиальная непреодолимость этой утопичности отнюдь не является основанием для забвения самой идеи экономико-универсумного знания и его истинности¹⁵. Невозможность абсолютной истины в науке не охлаждает пыл ученых, ищущих относительную научную истину. Поэтому на современном этапе развития экономико-универсумного знания нужно воспользоваться опытом науки и научиться определять *меру и относительность цельной истины*, жесткие условия, предпосылки и границы, в которых экономико-универсумное знание соответствует той или иной области сверхсложного «человекообразного» объекта.

Итак, природе современных глобальных инноваций адекватна концепция цельной истины, в которой смыкаются универсумный характер инноваций интеллектуальных и практических, инноваций-репрезентаций и конструкторов. Впрочем, механизм указанной смычки пока остается не вполне ясным.

Список использованной литературы

1. Инновационное развитие экономики России: национальные задачи и мировые тенденции: сборник статей: в 2 т. / под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. — М.: МАКС Пресс, 2008.

¹⁴Об экономико-универсумном знании и экунике см. подробнее [22, с. 3–121, 532–535].

¹⁵В частности, умножение экономико-универсумного знания обогащает «ученое неведение» (Н. Кузанский) или знающее незнание, которое и есть высший модус истины, доступный человеческому существу [23, с. 38].

2. Экономические проблемы инновационного развития / под ред. К.А. Хубиева. – М.: ТЕИС, 2009. – 699 с.
3. Лебедев, М. Перспективы современных концепций надежности знания / М. Лебедев // Вопросы философии. – 2007. – № 11.
4. Левин Г. Современный релятивизм / Г. Левин // Вопросы философии. – 2008. – № 8.
5. Экономика как искусство: методологические вопросы применения экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях / [отв. ред. О.И. Ананьин]; Ин-т экономики РАН. – М.: Наука, 2008.
6. Конструктивизм в эпистемологии и науках о человеке (материалы «круглого стола») // Вопросы философии. – 2008. – № 3.
7. Степин В. У истоков современной философии науки / В. Степин // Вопросы философии. – 2004. – № 1.
8. Ананьин О. Экономическая наука в зеркале методологии / О. Ананьин // Вопросы философии. – 1999. – № 10.
9. Шлиссер Э. Экономическая теория и эксперимент: Исаак Ньютон, Милтон Фридмен и Вернон Смит / Э. Шлиссер // Вопросы экономики. – 2007. – № 2.
10. Лоусон Т. Современная «экономическая теория» в свете реализма / Т. Лоусон // Вопросы экономики. – 2006. – № 2.
11. Кюнтцель С. Эволюционное моделирование и критический реализм / С. Кюнтцель // Вопросы экономики. – 2009. – № 1.
12. Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки / Д. Коландер // Вопросы экономики. – 2009. – № 1.
13. Болдырев И. Экономическая методология и постмодернизм / И. Болдырев // Вопросы экономики. – 2006. – № 11.
14. Тарасевич В. Постнеклассический вызов фундаментальной экономической науке / В. Тарасевич // Вопросы экономики. – 2004. – № 4.
15. Блауг М. Тревожные процессы в современной экономической теории / М. Блауг // К вопросу о так называемом «кризисе» экономической науки: материалы теоретического семинара ИМЭМО / рук. В.А. Мартынов. – М.: ИМЭМО РАН, 2002.
16. Каз М. Почему в экономических исследованиях необходим когнитивный подход? / М. Каз // Вопросы философии. – 2009. – № 4.
17. Лазарев Ф. Проблема истины в социально-гуманитарных науках: интервальный подход / Ф. Лазарев, С. Лебедев // Вопросы философии. – 2005. – № 10.
18. Левин Г. Методологические принципы диалога материалистов с верующими / Г. Левин // Вопросы философии. – 2008. – № 10.
19. Шахов М. Реализм как общая основа религиозного и научного знания / М. Шахов // Вопросы философии. – 2008. – № 10.
20. Петренко В. Медитация как форма непосредственного познания / В. Петренко, В. Кучеренко // Вопросы философии. – 2008. – № 8.
21. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. – М.: Политиздат, 1992.
22. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты / В.Н. Тарасевич. – М. ТЭИС, 2008.
23. Далмайр, Ф. Николай Кузанский о вере, знании и ученом незнании / Ф. Далмайр // Вопросы философии. – 2007. – № 2.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

УДК 330.1

В.М. ТЮТЮННИК,
*доктор технических наук, профессор,
академик РАН, президент Международного
Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ),
директор Тамбовского филиала Московского
государственного университета культуры
и искусств*

НОБЕЛЕВСКИЕ ПРЕМИИ КАК ФЕНОМЕН МИРОВОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Стаття присвячено дослідженню Нобелівських премій як унікального досягнення світової цивілізації. Зроблено аналіз розподілу Нобелівських премій в ретроспективі, за галузями, гендерною структурою, ознакою громадянства, віковою структурою лауреатів, їхньою публікаційною активністю. Виділено сучасні особливості присудження Нобелівських премій.

Статья посвящена исследованию Нобелевских премий как уникального достижения мировой цивилизации. Дан анализ распределения Нобелевских премий в ретроспективе, по отраслям, гендерной структуре премии, признаку гражданства, возрастной структуре лауреатов, их публикационной активности. Выделены современные особенности присуждения Нобелевских премий.

The article is devoted to studying Nobel Prizes as a unique achievement of world civilization. The author has made an analysis of Nobel Prize distribution in the retrospective according to the fields in which they are awarded, the gender structure of award winners, and their nationality distribution. Laureates' age structure and their activities in publishing have been analyzed. The modern peculiarities of Nobel Prize Awarding have been emphasized.

Нобелевская премия, Нобелевский лауреат, научные достижения, научная школа, мировая цивилизация

Более чем столетняя история Нобелевских премий однозначно показала их истинную международность и вывела на уровень одного из феноменов современной мировой цивилизации. Это влечёт за собой, во-первых, сложный и многостадийный порядок отбора кандидатов, а также пышный церемониал награждений в атмосфере шведских национальных празднеств. В последнее десятилетие предложения выдвинуть кандидатов ежегодно получают около 2000 человек по каждой номинации – это крупнейшие учёные, литераторы и политические деятели мира, все нобелевские лауреаты, наиболее известные университеты. Во-вторых, в числе награжденных 802 личности и 20 организаций из 50 стран мира (всего премия присуждалась 829 раз, в том числе дважды и даже трижды одному и тому же лицу или организации) – это поистине выдающиеся деятели человечества последнего столетия. Присутствие в списке лауреатов всего 20 представителей России является нашей бедой, виной и стыдом. В-третьих, размер вознаграждения превышает большинство существующих международных наград – с 2001 г. ежегодно Нобелевская премия по каждой номинации составляет 10 млн. шведских крон (примерно 1,5 млн дол. США).

Наибольший интерес для анализа феномена премий представляют списки нобелевских лауреатов. Даже такая простая, на первый взгляд, работа как со-

ставление списков, представляет собой каждый раз кропотливое документальное исследование [1–8]. Приведём их некоторый анализ.

С 1901 по 2009 гг. премии по физике присуждались 103 раза, по химии – 101, по физиологии или медицине – 100, по литературе – 105, борцам за мир – 90, по экономике (с 1969 г.) – 41 раз. Больше всего пропусков – в присуждении премии мира: норвежский Стортинг 19 раз не объявлял лауреатов.

В числе обладателей Нобелевских премий представители 50 стран (табл. 1), в том числе по физике – 16 стран, по химии – 19 стран, по физиологии или медицине – 18 стран, по литературе – 36 стран, мира – 34 страны, по экономике – 8 стран. Россия в этом списке располагается на 7 месте (2,5% от общего количества лауреатов), причём в ближайшие годы это место не изменится.

Таблица 1

Распределение Нобелевских премий по странам, в которых проживали лауреаты в год присуждения, за период с 1901 по 2009 гг.

№ п/п	Страна	Нобелевская премия					Премия по экономике	Всего лауреатов	% от общего количества
		по физике	по химии	по физиологии или медицине	по литературе	мира			
		1)	2)	3)	4)	5)			
1	США	88	62	99	11	28	50	338	40,7
2	Великобритания	21	25	28	11	10	6	101	12,2
3	Германия (ФРГ)*	22	30	14	8	4	1	79	9,5
4	Франция	11	8	10	13	9	1	52	6,3
5	Швейцария	6	6	7	2	13	–	34	4,1
6	Швеция	4	5	7	7	5	2	30	3,6
7	Россия (СССР)	10	1	2	4	2	1	20	2,4
8	Италия	2	1	3	6	1	–	13	1,6
11	Австрия	3	1	5	1	3	–	13	1,6
15	Япония	5	5	–	2	1	–	13	1,6
9	Дания	3	1	4	3	1	–	12	1,4
10	Нидерланды	7	1	2	–	1	1	12	1,4
12	Бельгия	–	1	3	1	5	–	10	1,2
13	Канада	3	3	2	–	2	–	10	1,2
14	Норвегия	–	1	–	3	2	2	8	1,0
16	Ирландия	1	–	–	3	3	–	7	1,0
21	Австралия	–	–	6	1	–	–	7	0,7
23	Израиль	–	3	–	1	3	–	7	0,7
17	Испания	–	–	1	5	–	–	6	0,7
18	ЮАР	–	–	–	2	4	–	6	0,7
19	Индия	1	–	–	1	2	–	4	0,5
20	Аргентина	–	1	1	–	2	–	4	0,5
22	Польша	–	–	–	3	1	–	4	0,5
24	Финляндия	–	1	–	1	1	–	3	0,4
30	Египет	–	–	–	1	2	–	3	0,4
25	Чехословакия	–	1	–	1	–	–	2	0,2
26	Португалия	–	–	1	1	–	–	2	0,2
27	Чили	–	–	–	2	–	–	2	0,2
28	Греция	–	–	–	2	–	–	2	0,2
29	Гватемала	–	–	–	1	1	–	2	0,2

Продолжение табл. 1

№ п/п	Страна	Нобелевская премия					Премия по экономике	Всего лауреатов	% от общего количества
		по физике	по химии	по физиологии или медицине	по литературе	мира			
		1)	2)	3)	4)	5)			
31	Мексика	—	—	—	1	1	—	2	0,2
32	Восточный Тимор	—	—	—	—	2	—	2	0,2
33	Сев. Ирландия	—	—	—	—	2	—	2	0,2
37	Венгрия	—	—	1	1	—	—	2	0,2
50	Бангладеш	—	—	—	—	2	—	2	0,2
34	Пакистан	1	—	—	—	—	—	1	0,1
35	Исландия	—	—	—	1	—	—	1	0,1
36	Югославия	—	—	—	1	—	—	1	0,1
38	Колумбия	—	—	—	1	—	—	1	0,1
39	Нигерия	—	—	—	1	—	—	1	0,1
40	Вьетнам	—	—	—	—	1	—	1	0,1
41	Коста Рика	—	—	—	—	1	—	1	0,1
42	Бирма (Мьянма)	—	—	—	—	1	—	1	0,1
43	Тринидад и Тобаго	—	—	—	1	—	—	1	0,1
44	Палестина	—	—	—	—	1	—	1	0,1
45	Китай	—	—	—	1	—	—	1	0,1
46	Южная Корея	—	—	—	—	1	—	1	0,1
47	Иран	—	—	—	—	1	—	1	0,1
48	Кения	—	—	—	—	1	—	1	0,1
49	Турция	—	—	—	1	—	—	1	0,1
	Всего:	188	157	196	106	120	64	829	100,0

Примечания к таблице

1) Всего награжденных по физике – 176, лауреатов – 179 (Дж. Бардин награжден дважды); четверо (А. Эйнштейн, А.А. Абрикосов, Ч.К. Као и У.С. Бойл) имеют двойное гражданство, поэтому учтены по два раза.

2) Всего награжденных по химии – 148, лауреатов – 151 (Ф. Сенгер награжден дважды); двое (А. Корнфорт и А. Зевайл) имеют двойное гражданство, поэтому учтены по два раза; М.Складовская-Кюри награждена также премией по физике.

3) Всего награжденных по физиологии или медицине – 184, лауреатов – 188; четверо (Ц. Мильштейн, Р. Леви-Монтальчини, Э.Г. Фишер и Э. Блэкбёрн) учтены по два раза, т. к. имеют двойное гражданство.

4) Всего награжденных по литературе – 103, лауреатов – 103; один (Ч. Милош) учтен дважды, т. к. имеет двойное гражданство; один лауреат без гражданства (И. Бунин) учтен в России.

5) Всего награжденных премиями мира – 114, лауреатов – 94 чел. и 17 организаций (20 награжденных, т. к. Международный Комитет Красного Креста награжден тремя премиями, а Служба Верховного Комиссара ООН по делам беженцев - двумя); Л. Полинг награжден также премией по химии.

6) Всего награжденных по экономике – 57, лауреатов – 58; один (Д. Канеман) имеет двойное гражданство, поэтому учтен дважды.

7) Общее количество награжденных премиями (с учетом предыдущих примечаний) – 782, в т. ч.: 773 чел. (773 лауреата) и 17 организаций (20 награжденных).

8) Общая сумма превышает 100%, т. к. все значения по странам округлены, чаще в большую сторону.

* Представители ГДР премии не получали.

Нобелевские премии 40 раз вручались 39 женщинам¹: по физике – 2 раза (М. Склодовская-Кюри – 1903, М. Гёпперт-Майер – 1963), по химии – 4 раза (М. Склодовская-Кюри – 1911, И. Жолио-Кюри – 1935, Д. Кроуфут-Ходжкин – 1964, А. Йонат – 2009), по физиологии или медицине – 9 раз (Г. Кори – 1947, Р. Ялоу – 1977, Б. Макклиток – 1983, Р. Леви-Монтальчини – 1986, Г.Б. Илайон – 1988, К. Нюссляйн-Фольгард – 1995, Л.Б. Бак – 2004, Ф. Барре-Синусси – 2008, Э. Блэкбёрн – 2009), по литературе – 12 раз (С. Лагерлёф – 1909, Г. Деледда – 1926, С. Ундсет – 1928, П. Бак – 1938, Г. Мистраль – 1945, Н. Закс – 1966, Н. Гордимер – 1991, Т. Моррисон – 1993, В. Шимборска – 1996, Э. Елинек – 2004, Д. Лессинг – 2007, Г. Мюллер – 2010), мира – 12 раз (Б. фон Зуттнер – 1905, Дж. Эддамс – 1931, Э.Г. Балч – 1946, Б. Уилльямс – 1976, М. Корриган – 1976, Мать Тереза – 1979, А. Мюрдаль – 1982, Аун Сан Су Джи – 1991, Р. Менчу Тум – 1992, Дж. Уилльямс – 1997, Ш. Эбади – 2003, В. Маатаи – 2004), по экономике – 1 раз (Э. Остром – 2009).

В этом списке имеется и легендарная женщина, удостоенная нобелевских премий дважды; имя её известно каждому – М. Склодовская-Кюри. Случаи получения двух Нобелевских премий чрезвычайно редки: американский физик Дж. Бардин (премии по физике 1956 и 1972 гг.), английский биохимик Ф. Сэнгер (премии по химии 1958 и 1980 гг.), американский химик и миротворец Л.К. Полинг (премия по химии 1954 г. и премия мира 1962 г.), Международный Комитет Красного Креста – трижды нобелевский лауреат (1917, 1944, 1963 гг.), а Верховный Комиссар ООН по делам беженцев – дважды нобелевский лауреат (1954, 1981 гг.).

Из распределения лауреатов по странам и номинациям следует, что наибольшее количество Нобелевских премий присуждено представителям США (40,7%), а в США, Великобритании, Германии и Франции находятся 570 премий, т. е. 68,8%. Что касается естественных наук, то учёные первых трёх стран получили более 73% наград, а представители первых 11 стран – более 90%.

Статистические данные по количеству присуждений Нобелевских премий по пятилетиям (табл. 2) показывают постепенный переход от индивидуального творчества в области естественных наук к коллективному, наметившийся после второй мировой войны и ещё не достигший теоретически возможной кульминации – 18 лауреатов в год или 90 лауреатов за пятилетие.

Таблица 2

Количество лауреатов Нобелевских премий (по пятилетиям)

Годы	Нобелевские премии					Премия Шведского банка по экономическим наукам в память об Альфреде Нобеле	Всего
	по физике	по химии	по физиологии или медицине	по литературе	мира		
1901–1905	8	5	5	6	7	–	31
1906–1910	6	5	7	5	8	–	31
1911–1915	6	6	4	4	4	–	24
1916–1920	4	2	2	5	3	–	16
1921–1925	6	4	5	5	5	–	25
1926–1930	6	6	6	5	6	–	29
1931–1935	4	6	8	4	5	–	27
1936–1940	6	6	5	4	3	–	24
1941–1945	3	3	7	2	2	–	17

¹Премия получили 765 мужчин. В общем количестве женщины составляют 4,7%. «Спорная территория женщин в науке» обсуждается в литературе довольно часто [9].

Продолжение табл. 2

Годы	Нобелевские премии					Премия Шведского банка по экономическим наукам в память об Альфреде Нобеле	Всего
	по физике	по химии	по физиологии или медицине	по литературе	мира		
1946–1950	5	8	10	5	6	–	34
1951–1955	9	7	8	5	4	–	33
1956–1960	11	6	11	5	4	–	37
1961–1965	12	7	12	5	6	–	42
1966–1970	6	8	14	6	3	3	40
1971–1975	12	9	12	6	6	8	53
1976–1980	13	8	13	5	7	7	53
1981–1985	9	7	12	5	6	5	44
1986–1990	14	12	10	5	5	10	56
1991–1995	8	8	11	5	9	8	49
1996–2000	14	12	10	5	8	8	57
2001–2005	15	14	12	5	7	11	64
2006–2009	10	8	11	4	6	7	49
Всего:	187	157	195	106	120	67	835

В абсолютном исчислении данные о наиболее плодотворном возрасте нобелевских лауреатов мало выразительны: самому молодому – У.Д. Брэггу (физика, 1915 г.) – в год присуждения премии исполнилось 25 лет, а самому старому – Л. Гурвицу (экономика, 2007) – 90 лет. Однако в усреднённом виде картина вырисовывается чрезвычайно показательная (табл. 3).

Таблица 3

Средний возраст лауреатов в год получения премий

Номинация	Возраст лауреатов за периоды				
	1901–1930	1931–1960	1961–1990	1991–2009	1901–2007
Физика	47,2	47,4	59,9	69,9	56,1
Химия	51,2	51,3	53,9	65,8	56,9
Физиология или медицина	53,2	53,2	63,0	62,1	57,9
Литература	60,6	62,4	70,9	64,2	64,5
Мир	61,7	66,1	57,4	60,3	61,4
Экономика	–	–	67,5	67,8	67,7
Всего:	54,8	56,2	62,1	65,0	59,5–60,8

Как следует из этой таблицы, средний возраст лауреатов, за исключением борцов за мир, значительно увеличился с 1901 года и составляет в целом по всем лауреатам примерно 60 лет! Кроме прочего, этот факт свидетельствует о том, что Нобелевская премия в большинстве случаев способствует не развитию дальнейшей деятельности, а почитанию на лаврах прошлых заслуг, а очень часто, по словам самих лауреатов, сильно мешает дальнейшей деятельности.

Не изменяет эту картину и рассмотрение среднего возраста лауреатов за внутренние промежутки времени. Так, во второй половине XX века по сравнению с первой половиной средний возраст физиков вырос примерно на 15 лет, химиков – на 8 лет, физиологов или медиков – на 10 лет. Стоит задуматься: стареют творцы естественных наук, стареют литераторы, постарели экономи-

сты, и только борцы за мир неизменны в пожилом возрасте! Это явление подтверждается и другими данными: до 30-х годов 20 века количество живущих лауреатов резко превосходило количество умерших, в середине 40-х – середине 50-х годов наступило равновесие, а затем картина поменялась – лауреаты быстрее умирают, нежели награждаются новые.

Анализ приведённых и многих других данных по лауреатам Нобелевских премий даёт специалистам богатый материал для раздумий, которые не всегда и не всех приводят к однозначным выводам [10–16]. Прежде всего, это касается отношения к самим Нобелевским премиям, особенно в нашей стране. Иногда даже вопрос ставится так: нужны ли Нобелевские премии, если они нажиты в основном на финансовых спекуляциях, если премии часто снижают творческую активность лауреатов, если многие из них становятся кем-то вроде кинозвёзд, если премия – нечто типа «спасательного круга человеку, уже стоящему на берегу», если?...

Присоединяясь к мнению многих учёных и социологов (например, Б.А. Шалеву [17]), я считаю, что Нобелевская премия – феномен XX в., сокровенная мечта каждого учёного (особенно в последние 20–30 лет), знак международного признания, о чём сами лауреаты и другие учёные свидетельствуют в своих выступлениях и публикациях. Она является общепризнанным мерилем качества работ экстракласса (нобелевский уровень, по Ю. Гарфилду), выполненных «чемпионами мира» по физике, химии, биологии, медицине... Вряд ли можно спорить с этим утверждением.

Другое дело, что не соблюдается и не может соблюдаться обратное утверждение о том, что каждая работа экстракласса должна быть увенчана Нобелевской премией. Тогда придётся делить её ежегодно на 15–20 частей за самые разные работы, и смысл премии будет утерян, да и какой провидец-научковед или эксперт сможет всегда верно выделить наиболее значимые из только что опубликованных работ в необъятном документальном потоке? К тому же есть множество иных международных и национальных наград высокого ранга, правда, значительно менее почётных.

Публикационная активность нобелевских лауреатов

Науковедение развивается пока в трёх количественных разделах – наукометрия, библиометрия и информетрия [18, 19]. Новые ветви этих разделов с биографической основой (бионаукометрия, биобиблиометрия и биоинформетрия) дают возможность концентрировать узловое документально-информационные массивы (ДИМ) и документально-информационные потоки (ДИП) для создания адекватных моделей различных направлений современной науки [20–27].

Нобелистика (ранее – биографическая информатика Нобелевских премий и лауреатов) может рассматриваться как наиболее плодотворная база для разработки моделей науки [20, 26]. Во-первых, потому что она содержит «типовые» научные направления – физику, химию, биологию и медицину, экономику, политологию, литературоведение. Во-вторых, потому что она объединяет вершинные достижения в каждом из перечисленных направлений. В-третьих, она стала доступной для различных анализов благодаря деятельности Института научной информации в Филадельфии (США), а также Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ) в Тамбове, накопивших колоссальные ДИМ по нобелистике и ведущих около 30 соответствующих проблемно-ориентированных баз данных [28].

Публикация как таковая и активность лауреатов в публикации своих трудов и сочинений рассматриваются нами как отправная и центральная проблема теории и технологии нобелистики. Без публикаций невозможно говорить о личности как об учёном, литераторе или политике; без публикаций, причем на

общедоступных языках, не может быть и Нобелевской премии; без публикаций невозможно оценивать эффективность деятельности той или иной личности в истории.

С помощью баз данных и знаний мы получили около 800 полигон-кривых² публикационной активности каждого лауреата Нобелевской премии (за исключением организаций-лауреатов и с учётом двух награждений одному и тому же лицу), а также множество табличных данных. Это позволило вывести обобщенную модель публикационной активности нобелевского лауреата. Установлена пульсирующая природа публикационной активности нобелевских лауреатов с непостоянной амплитудой и частотой.

Новая закономерность динамики документационных потоков

В результате анализа динамики полных статистических совокупностей ДИП различной тематической направленности (труды и сочинения всех лауреатов Нобелевских премий по физике, химии, физиологии или медицине, литературе, экономике – всего около 800 чел., которые являются авторами около 380 тыс. трудов и сочинений, более 420 тыс. публикаций на различных языках) установлена *новая закономерность*. Её суть заключается в том, что ДИП развивается во времени вне зависимости от социально-исторических процессов в обществе, как это считалось ранее, но обусловлен внутренними и внешними социально-информационными процессами, характеризующими сам ДИП как явление. Речь идет о форме эмпирической зависимости: количество документов по данному научному направлению (функция) – время в годах (аргумент).

Проявление этой закономерности начинается с временного интервала 15–20 лет; на более узком промежутке времени на поток в большей степени влияют социально-исторические процессы. Модельные кривые динамики ДИП показывают сначала медленный рост объема ДИП, затем ускорение роста до пика, снова снижение, затем медленный и ускоренный рост. Таким образом, на 150-летнем промежутке времени ДИП моделируется синусоидальной кривой с пульсирующей амплитудой и частотой; эта синусоида наклонена к оси абсцисс под положительным углом 15–20°.

Независимость установленной закономерности от объема и тематики документов (физика, литература, химия и др.) позволяет утверждать об открытии нового закона динамического развития ДИП.

«Экспериментальная чистота» установленной закономерности достаточно высока не только из-за мощного объема документального потока, но и в силу того, что весь ДИП (как по каждому направлению, так и по их сумме) с точностью до 5% укладывается на типовую гиперболу в динамических координатах. Практическое значение этого открытия ещё предстоит осознать, но уже сейчас совершенно понятно, что искусственное ориентирование авторов на социально-исторический процесс лишь снижает ценность произведения (научного, литературного или иного).

Номинации на Нобелевские премии

Ежегодно в течение сентября пять Нобелевских Комитетов и Премиальный Комитет в Стокгольме и Осло рассылают предложения и формы бюллетеней для выдвижения кандидатов на Нобелевские премии следующего года всем тем, кто имеет на это право, – номинаторам. Письменные предложения, содержащие кандидатуры (номинации) на Нобелевские премии, должны быть возвращены в соответствующие Нобелевские Комитеты или в Премиальный

²Кривые публикационной активности получены с помощью прикладной программы Statgraphics.

Комитет не позднее 31 января года присуждения премии. Обычно рассылают до 2 тыс. предложений, а возвращаются заполненными лишь 15–20%. Выдвигать можно только конкретных личностей, за исключением Нобелевской премии мира, которая может присуждаться и организациям. Каждый номинатор вносит одно предложение в год. Выдвижение самого себя не принимается во внимание, хотя такие смешные случаи встречались. Принимаются предложения лишь на определенных языках – шведском или других скандинавских, английском, немецком, французском и латинском.

Нобелевские Комитеты и Премияльный Комитет (в их состав входят обычно шведские и норвежские граждане, избираемые на два, три или четыре года) начинают свою подготовительную работу с 1 февраля, проводя многочисленные обсуждения, экспертизы, анализы, совещания и т.п. по каждому предложению номинатора. Сложность этой работы трудно представить, т. к. ежегодно количество выдвинутых кандидатов сильно колеблется, но обычно исчисляется сотнями. Эта работа должна быть завершена к началу сентября (в случае Нобелевского Комитета по литературе – к середине июня) и обоснованные предложения Нобелевских Комитетов и Премияльного Комитета (за каждого кандидата голосуют открыто) направляются в соответствующие Награждающие Организации. Окончательные решения принимаются на общих собраниях членов Награждающих Организаций тайным голосованием не позднее 15 ноября. Обычно стараются принять решения о присуждении Нобелевских премий до 21 октября – дня рождения А. Нобеля. Решения являются окончательными и никаким обжалованиям не подлежат.

Вся процедура ведется в строжайшей тайне, всеобщим достоянием становятся только лауреаты текущего года. Остальные кандидаты (впрочем, как и номинаторы, количество бюллетеней, результаты голосований, противоречия и т. п.) остаются в секрете в течение 50 лет. Любое предварительное просачивание сведений о предполагаемом кандидате в средства массовой информации приводит к снятию его имени с рассмотрения. Преодолев некоторые бюрократические сложности и будучи специалистом по истории науки, литературы или политики, в 2010 г. можно познакомиться с этими секретами лишь за 1901–1959 гг.

Естественно, что номинации на Нобелевские премии представляют собой отдельную наукометрическую проблему, которая до сих пор ждет исследователей. В табл. 4 представлены некоторые сведения о количестве номинаций, которые рассматривались Нобелевскими комитетами при отборе лауреатов Нобелевских премий за каждый год (по данным официального издания Нобелевского Фонда *Les Prix Nobel, The Nobel Prizes* за 1965–2004 гг.; до 1965 г. эти данные не публиковались в *Les Prix Nobel*). Не вдаваясь в детальные анализы, из таблицы легко заметить, что количество номинаций с годами растёт: если в 1960-е годы среднее количество составляло примерно 120 номинаций на одну из пяти Нобелевских премий, а в 1970-е годы – 170, то в 1990-е годы оно достигло примерно 190 номинаций.

Финансы Нобелевского Фонда

Согласно последнему Завещанию от 27 ноября 1895 г., А. Нобель оставил наследство в сумме чуть более 31 млн шведских крон (сейчас эта сумма соответствует 1,5 млрд шведских крон), часть которой предназначалась для премирования будущих лауреатов. Эти средства были вложены Нобелевским Фондом сначала в недвижимость, облигации и страховые ссуды, затем в различные виды акций. В результате мощной финансовой деятельности (максимальная заслуга в этом принадлежит нынешнему исполнительному директору Нобелевского Фонда, доктору М. Сульману) на 31 декабря 2001 г. размещенный капитал Но-

Таблиця 4

Количество номинаций на Нобелевские премии

Год	Физика	Химия	Физиология или медицина	Литера- тура	Мир	Эконо- мика	ВСЕГО	
							Без экономики	С эконо- микой
2004	263	310	231	203	159	171	1166	1337
2003	249	310	235	200	143	156	1137	1293
2002	275	334	224	228	141	161	1202	1363
2001	282	301	243	182	119	129	1127	1256
1991–2000	2560	2900	1960	1900	1196	1228	10516	11744
2000	256	284	168	193	134	123	1035	1158
1999	253	317	237	199	136	123	1142	1265
1998	292	340	186	191	139	123	1148	1271
1997	290	294	199	208	129	119	1120	1239
1996	264	281	199	192	120	131	1056	1187
1995	231	274	185	203	115	97	1008	1105
1994	232	268	158	225	113	114	996	1110
1993	208	238	244	187	113	122	990	1112
1992	255	304	226	156	113	144	1054	1198
1991	279	300	158	146	84	132	967	1099
1981–1990	1858	2330	1741	1393	1924	950	9246	10196
1990	242	266	169	132	98	151	907	1058
1989	208	261	189	138	97	151	893	1044
1988	203	277	185	129	189	81	983	1064
1987	207	244	198	130	294	65	1073	1138
1986	205	269	172	144	281	103	1071	1174
1985	204	253	211	139	168	96	975	1071
1984	160	200	148	157	307	нет свед.	972	972
1983	197	228	159	145	196	105	925	1030
1982	133	177	154	131	176	107	771	878
1981	99	155	156	148	118	91	676	767
1971–1980	1111	1326	1976	1231	1049	515	6693	7208
1980	139	156	247	154	71	82	767	849
1979	132	171	204	154	55	51	716	767
1978	112	143	204	145	94	73	698	771
1977	103	126	247	135	93	60	704	764
1976	128	127	217	135	204	37	811	848
1975	117	129	197	116	119	42	678	720
1974	97	158	162	102	105	52	624	676
1973	113	121	175	100	170	43	679	722
1972	89	100	186	100	99	36	574	610
1971	81	95	137	90	39	39	442	481
1961–1970	492	674	842	494	415	60	2993	3053
1970	67	119	137	76	38	30	437	467
1969	125	97	137	103	74	30	536	566
1968	61	83	213	83	78	–	518	518
1967	80	125	165	70	92	–	532	532
1966	61	106	110	72	55	–	404	404
1965	98	100	80	90	78	–	446	446

белевского Фонда составил 3,894 млрд шведских крон (около 409 млн долларов США), а годовой доход – 346,674 млн шведских крон. Это позволило увеличить размер Нобелевской премии в 2001 г. по сравнению с 2000 г. на 11% и довести её до 10 млн шведских крон на каждую премию. Такой размер остаётся до 2010 г.

Примечание: в подготовке данной статьи автор использовал материалы Нобелевского Фонда в Стокгольме, Института научной информации в Филадельфии и Международного Информационного Нобелевского Центра в Тамбове, которым выражает свою искреннюю благодарность.

Список использованной литературы

1. Тютюнник, В.М. Альфред Нобель и Нобелевские премии: биобиблиогр. указ. / В.М. Тютюнник. – 2-е изд., испр. и доп. – Тамбов, 1991. – 93 с.
2. Тютюнник В.М. Лауреаты Нобелевской премии по химии: библиогр. указ.: 1901–1917 / В.М. Тютюнник. – Тамбов, 1989. – 160 с.
3. Тютюнник В.М. Лауреаты Нобелевской премии по химии: библиогр. указ.: 1918–1939 / В.М. Тютюнник, А.В. Тютюнник. – Кн. 2. – Тамбов, 1990. – 268 с.
4. Балютавичюте Э.Б. Лауреаты Нобелевской премии по литературе (1901–1990): Биогр. справ. / Э.Б. Балютавичюте, В.М. Тютюнник. – Тамбов, 1991. – 381 с.
5. Тютюнник В.М. Лауреаты Нобелевских премий по химии и физиологии или медицине 1975–1978 / В.М. Тютюнник // Журн. Всесоюз. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева. – 1979. – Т. 24, № 4. – С. 417–429.
6. Тютюнник В.М. Лауреаты Нобелевской премии по химии (1901–1980) / В.М. Тютюнник // Журн. Всесоюз. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева. – 1981. – Т. 26, № 1. – С. 110–115.
7. Тютюнник В.М. Лауреаты Нобелевской премии по физиологии или медицине (1901–1980) / В.М. Тютюнник // Журн. Всесоюз. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева. – 1981. – Т. 26, № 2. – С. 232–238.
8. Тютюнник В.М. Лауреаты Нобелевской премии по физике (1901–1980) / В.М. Тютюнник // Журн. Всесоюз. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева. – 1981. – Т. 26, № 3. – С. 353–359.
9. Cowan R. Women in Science: Contested Terrain / R. Cowan // Social Studies of Science. – 1999. – Vol. 29, № 4. – P. 362–375.
10. Крылов О.В. Динамика развития химической науки / О.В. Крылов // Рос. хим. журн. (Журн. Рос. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева). – 2002. – Т. 46, № 3. – С. 96–99.
11. Крылов О.В. Современная наука: близкий конец или завершение очередного этапа? / О.В. Крылов // Рос. хим. журн. (Журн. Рос. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева). – 2007. – Т. 51, № 3. – С. 71–78.
12. Тютюнник В.М. В кривом зеркале Нобелевских премий / В.М. Тютюнник, Е.В. Карикова // Природа. – 2006. – № 6. – С. 85–90.
13. Garfield E. The Most Cited Papers of all Time, SCI 1945–1988. Part 1A & 1B / E. Garfield // Current Contents. – 1990. – № 7. – P. 3–14; № 8. – P. 3–13; Part 2. The Second 100 Citation Classics. – 1990. – № 26. – P. 5–17; «Of Nobel Class»: Part 1. An Overview of ISI Studies on Highly Cited Authors and Nobel Laureates // Ibid. – 1992. – № 33. – P. 3–13; Part 2. Forecasting Nobel Prizes using Citation Data and the Odd Against It // Ibid. – 1992. – № 35. – P. 3–12.
14. Crawford, E. Historical Studies in the Nobel Archives. The Prizes in Science and Medicine / E. Crawford. – Tokyo: Universal Academy Press, 2002. – 161 p.
15. Friedman R.M. The politics of Excellence: Behind the Nobel Prize in Science. – New York: A.W.H. Freeman Book, 2001. – 379 p.

16. Zuckerman H. Scientific Elite. Nobel Laureates in the United States. – New Brunswick; London: Transaction Publishers, 1996. – 335 p.
17. Shalev B.A. 100 Years of Nobel Prize. – 3rd Ed. – Los Angeles: The American Group, 2007. – 148 p.
18. Хайтун С.Д. Наукометрия: Состояние и перспективы / С.Д. Хайтун. – М.: Наука, 1983. – 344 с.
19. Пенькова О.В. Науковедение, наукометрия и их производные: Методы колич. оценки науч. деятельности: моногр. / О.В. Пенькова, В.М. Тютюнник. – Тамбов: Изд-во МИНЦ, 2002. – 176 с.
20. Тютюнник В.М. Взаимосвязи информатики и науковедения: Анализ данных и модели / В.М. Тютюнник. – Тамбов, 1989. – 44 с.
21. Яблонский, А.И. Математические модели в исследовании науки / А.И. Яблонский. – М.: Наука, 1986. – 352 с.; Маркусова В. Кто и как измеряет науку (российские публикации и их цитируемость в мировом научном сообществе) / В. Маркусова // Независимая газ. – 2002. – 25 дек.
22. Арутюнов В.С. Социологические основы научной деятельности / В.С. Арутюнов, Л.Н. Стрекова. – М.: Наука, 2003. – 299 с.
23. Плющ М.А. Динамика объёмов мировой научной литературы по химии в XX веке / М.А. Плющ // Науч.-техн. информация. Сер. 1. Орг. и методика информ. работы. – 2006. – № 6. – С. 28–32.
24. Мелихов И.В. Критерий оценки состояния химической науки / И.В. Мелихов // Журн. Всесоюз. хим. о-ва им. Д.И. Менделеева. – 1991. – Т. 36, № 3. – С. 300–303.
25. Румянцева Н.Л. Развитие цивилизации и развитие науки / Н.Л. Румянцева // Науч.-техн. информация. Сер. 1. Орг. и методика информ. работы. – 2007. – № 3. – С. 1–10.
26. Павловска Е. Ранее распознавание тенденций развития научных направлений / Е. Павловска // Междунар. форум по информации и документации. – 1991. – Т. 16, № 1. – С. 26–31; Тютюнник В.М. Бионаукометрическое моделирование современной химической науки на основе трудов лауреатов Нобелевской премии / В.М. Тютюнник, Т.А. Федотова // Вестн. Тамб. гос. ун-та. Сер. Естественные и техн. науки. – 1996. – Т. 1, Вып. 2. – С. 147–157.
27. Карикова Е.В. Методология количественного анализа документно-информационных потоков: (Библиометрия произведений лауреатов Нобелевской премии по литературе) / Е.В. Карикова, В.М. Тютюнник // Науковедение. – 2000. – Т. 2, № 2. – С. 158–178.
28. Тютюнник В.М. Базы данных МИНЦ и типовые запросы в них / В.М. Тютюнник // Нобелистика на рубеже XXI века: (VII Междунар. встреч-конф. лауреатов Нобелевских премий и нобелистов): Тр. МИНЦ. – Т. 1, ч. 1 / под ред. проф. В.М. Тютюнника. – Тамбов: Изд-во МИНЦ, 2001. – С. 120–123.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И 12 ЦИВИЛИЗАЦИЙ ЗА ПЕРИОД 1970–2005 гг.: ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ЭСКИЗ¹

Розвиток світової економіки демонструє ускладнення структури кожні 70 років. У роботі пропонується нелінійна динамічна модель, яка може пояснити суть явищ, що спостерігаються. Модель ґрунтується на реалізації двох законів – закону збереження економічного потенціалу системи та принципу самоорганізації. Разом з моделлю розглядаються основні принципи проведення числового експерименту та аналізу отриманих результатів.

Развитие мировой экономики показывает усложнение структуры через каждые 70 лет. В работе предлагается нелинейная динамическая модель, которая может объяснить суть наблюдаемого явления. Модель основана на реализации двух законов – закона сохранения экономического потенциала системы и принципа самоорганизации. Вместе с моделью рассматриваются основные принципы проведения численного эксперимента и анализа полученных результатов.

The development of the world economy shows systematic complication of the construction with periodicity in 70 years. The work offers a verbal description of the development of the world economy as a complex social system and non-linear dynamic model that is based on the population growth on the earth and two fundamental laws: the law of conservation of the economic potential of a system and the principle of minimum dissipation of resources that are implemented by system ability to self-organization. The main principles of conducting numerical experiment and the analysis of the findings are studied together with the model.

нелинейная динамическая модель, закон сохранения экономического потенциала системы, принцип самоорганизации, числовой эксперимент

На основе предварительных исследований в области развития социально-экономических систем в целом и «мировой экономики» в частности, которые были представлены монографией «Самоорганизация Мировой Экономики. Евразийский аспект» и последующими публикациями, мы пришли к пониманию того, что для глубокого исследования процесса развития требуется качественно иное представление о свойствах социальной системы, ее развитии и методах описания.

Руководствуясь этим подходом, мы в 2001 г. сформулировали концепцию и вербальную модель развития социально-экономической системы, где выделили некоторые основные свойства социально-экономической системы, показываю-

¹Настоящая работа подготовлена на основе доклада автора, сделанного в составе группы ученых России и Казахстана на заседании круглого стола «Будущее цивилизаций и стратегия цивилизационного партнерства» в Организации Объединенных Наций, Нью-Йорк 27.10.2009.

щие сложность ее поведения. В концепцию ввели идею Н.Д. Кондратьева о том, что развитие социально-экономической системы основано на кумулятивных процессах: рост численности населения, рост капитала и научно-технического прогресса или накопление структурированной информации – знаний. Позже мы использовали математический аппарат нелинейной динамики для моделирования развития сложной социально-экономической системы с учетом выделенных свойств, введя в концепцию развития гипотезы об основных закономерностях развития, о волновой природе экономических циклов и функции самоорганизации ($S = YK_s$). Введение функции самоорганизации позволило выделить коэффициент самоорганизации, или коэффициент эффективности политической системы (K_s), как главный элемент, поведение которого показывает развитие, как эволюцию структуры системы. Исследование поведения коэффициента (K_s), его связи с устойчивостью Y''/L'' , динамикой изменения численности населения (L), ВВП (Y) и квалификации труда (L_0) является первым этапом работы, главной целью которой является определение условий и границ устойчивости развития социально-экономической системы.

Модель развития социально-экономической системы применима к любой системе, которую мы намерены исследовать на предмет устойчивости развития в силу фрактальной симметрии основных свойств. Таким образом, развитие системы «мировая экономика» и отдельных групп стран мы исследуем на основе одной модели, но используем соответствующий конкретному объекту объем статистики.

1. Развитие мировой экономики – нелинейная динамическая система

Для описания развития системы «мировая экономика» были сделаны следующие заключения о свойствах исследуемого объекта.

В основе развития системы лежат два противоположно направленных процесса, являющихся ее изначально природным свойством: диссипация – рассеивание ресурсов и минимизация диссипации, которая выражается оптимизацией распределения ресурсов для производства и благ для потребления на основе существующих договорных правил взаимодействия – институтов. Фактором, порождающим динамику, является рост численности населения на длительном интервале времени. Природное свойство системы – диссипация ресурсов выражается производством и неограниченным потреблением благ в условиях ограниченных ресурсов для их производства. Рассеивание ресурсов предопределяет необходимость самостоятельного формирования структуры системы, которая обеспечивает эффективное распределение ресурсов для производства и потребляемых благ для каждого нового состояния в процессе ее развития, т. е. самоорганизацию. Природное свойство системы – неравновесность также порождается этими двумя противоположными трендами.

Свойством рассеивания и минимизации рассеивания ресурсов обладают все иерархические типы общественных систем: отдельно взятая страна, региональная и глобальная системы. Наблюдается фрактальная симметрия основных свойств общественной системы «мировая экономика». Развитие системы происходит циклично с интервалом около 70 лет. Каждый цикл развития проходит через конфликтный (50 лет) и бесконфликтный (20 лет) этап, реализуемый бифуркационным и адаптационным механизмами развития соответственно. На этапе действия бифуркационного механизма развития реструктурируются старые и формируются новые связи системы, что сопровождается снижением количественного показателя развития. На этапе действия адаптационного механизма развитие происходит стабильно и сопровождается скачкообразным ростом количественного показателя. Каждый цикл развития соответствует одному состоянию системы. Каждое последующее состояние системы обладает более

сложной структурой и более эффективно с экономической точки зрения, чем предыдущее, что и обеспечивает целостность системы в условиях давления среды. Устойчивость имеет свои границы, в пределах которых происходит устойчивое развитие. Выход системы за пределы устойчивости вызывает крайне неравновесные состояния и неопределенность дальнейшего поведения системы, где одним из вероятных вариантов развития может быть глобальный конфликт и самоуничтожение человечества. Вот почему поддержание устойчивости системы «мировая экономика» является основным условием сохранения ее целостности. *Расчет пределов устойчивости и условий поддержания системы в пределах рассчитанных границ являются основной целью исследования поведения нелинейной динамической системы – развитие мировой экономики на основе моделирования и проведения численного эксперимента.*

Наблюдается самостоятельное усложнение структуры системы – самоорганизация как механизм реализации устойчивого развития на основе самопроизвольного усложнения структуры системы.

Таким образом, можно заключить, что система «мировая экономика» обладает рядом свойств, присущих нелинейной динамической системе, таких как: открытость, неравновесность, диссипативность. Также система «мировая экономика» обладает свойством функционировать в двух различных режимах – бифуркационном (нестабильном) и адаптационном (стабильном), переходя из одного режима функционирования в другой в процессе развития, а также свойством самоорганизации. Основная функция системы – развитие, посредством которого реализуется ее целеполагание – сохранение целостности. Основные свойства системы, порождающие развитие, это процессы рассеивания ресурсов – диссипация и минимизация рассеивания – принцип минимизации диссипации. Первый процесс выражается производством и потреблением, второй – оптимизацией ресурсов для производства и благ для потребления. Основная причина развития – рост численности населения исследуемой системы. Целостность сохраняется благодаря поддержанию системы в границах устойчивого функционирования через процесс развития на основе существующей структуры системы, выраженной ее институтами.

2. Моделирование развития системы «мировая экономика»

На основе сделанного описания строим математическую модель нелинейной динамической системы – развитие мировой экономики, где:

– фазовые переменные – рядовые агенты (страны и их групповые объединения), обладающие свойством рассеивания ресурсов в форме производства и потребления, выраженным выпуском продукции Y и свойством оптимизации ресурсов для производства и благ для потребления, выраженным величиной самоорганизации S и ее показателем K_S – структурным коэффициентом самоорганизации;

– пространство, которому они принадлежат, – фазовое пространство, или глобальная экономическая среда;

– основная функция – развитие, выраженное движением глобальной экономической среды.

Таким образом: рядовой агент системы может быть описан двумя фазовыми переменными (Y, K_S) – соответственно фазовое экономическое пространство, которому они принадлежат, записывается так: $F = F(Y, K_S, t)$, где Y – **количественная характеристика** развития, параметр, характеризующий способность производить диссипацию ресурсов; K_S – коэффициент самоорганизации – **структурная характеристика**, параметр, отражающий экономическую полезность – эффективность структуры политической системы и характеризующий минимизацию диссипации, или способность оптимизировать распределение ресурсов для производства и благ для потребления; t – время.

Развитие системы «мировая экономика» записывается в виде уравнения движения среды типа Бюргера:

$$\frac{dY'}{dt} + Y' \frac{dY'}{dL_Q} = K_S \frac{d^2Y'}{dL_Q^2},$$

где t – интервал времени, в котором исследуется система; Y – выпуск продукта на исследуемом интервале времени (исчисляется в ВВП); $Y' = \frac{dY}{dt}$ – скорость выпуска продукции, или экономический рост на исследуемом отрезке времени;

$Y'' = \frac{d^2Y}{dt^2}$ – темпы экономического роста системы на исследуемом интервале времени; $L_Q = LK_N$ – квалифицированный труд, или численность населения в исследуемом интервале времени с учетом квалификации труда, где L – численность населения на исследуемом интервале времени; L' – скорость роста населения; L'' – темп роста населения на исследуемом интервале времени; N – численность населения с высшим образованием на исследуемом интервале времени; K_N – коэффициент квалификации труда общественной системы, который является характеристикой роста структурной информации, выраженной создаваемыми новыми знаниями. Создание новых знаний – это интеллектуальный труд населения с высшим образованием, выражаемый ростом численности населения с высшим образованием N .

Таким образом, $K_N = \frac{dN}{dt} = N'$.

Свойство рассеивания ресурсов выражается производственной функцией $Y = F(k, L)$, где k – капитал, L – трудовой ресурс. На длительных интервалах времени $t \rightarrow \infty$, $k \rightarrow 0$. Для длительного интервала времени производственную функцию запишем так: $Y = F(L, t)$. Производственная функция с учетом роста структурной информации – квалификации труда записывается в виде $Y = F(L_Q, t)$. *Свойство оптимизации распределения ресурсов* для производства выражает функция самоорганизации $S = F(I, t)$, где I – это созданная информация $I = F(N)$, t – время создания и введения ее в систему. Информация – это функция интеллектуального труда людей с высшим образованием, определяемых числом N . Таким образом, $S = F(N, t)$ и описывается уравнением $S = Y'K_S$.

Количество самоорганизации $S = Y'K_S$ – сила противодействия рассеиванию ресурсов системы, реализующая принцип минимизации рассеивания (диссипации) ресурсов, прямо противоположна экономическому росту, или скорости выпуска продукции Y' с коэффициентом $K_S = S/Y'$, который отражает структурные свойства системы – ее институтов (политической системы) производить полезную работу по оптимизации распределения ресурсов для производства благ для потребления, а также скорость реакции политической системы на неблагоприятные экономические изменения в форме коррекции структуры текущей макроэкономической политики и изменения ее направленности в случае ошибочности бесконфликтным путем. Иными словами – это сила отражающая величину самоорганизации общественной системы S .

3. Модель развития системы мировая экономика

Модель записывается в следующем виде: $\frac{dY'}{dt} + Y' \frac{dY'}{dL_Q} = K_S \frac{d^2Y'}{dL_Q^2}$.

Условие устойчивости $Y''/L'' \geq 1$.

3.1. Информационные источники

Из выделенных состояний системы «мировая экономика» рассматриваем интервал времени 1965–2035 г. Интервал времени выбран, исходя из наличия статистических данных, начиная с 1950 г. Статистические данные по ВВП и численности населения получены из «The World Economy» А. Maddison OCDE 2003. Статистические данные по численности населения с высшим образованием получено из W. Lutz, A. Goujon, W. Sanderson. Reconstruction of population by age, sex and level of educational attainment of 120 countries for 1970–2000 Vienna Yearbook of Population Research. 2007. Поскольку последние данные включают только 119 стран, в том числе Гонконг учтен отдельно от Китая, то численные расчеты ограничены этим количеством стран. Численность населения выбранных стран на начало расчета составила 93,7% от общего населения планеты. Объем их ВВП – 95,2% от общего объема ВВП планеты. Таким образом, мы считаем достаточным данное количество стран для описания тенденции развития мировой экономики и осуществления численного эксперимента.

3.2. Цивилизационный аспект описания

Кроме моделирования развития мировой экономики, мы моделируем группы стран, объединенные по этно-культурным признакам – цивилизации.

Данное количество стран охватывает все 12 цивилизаций, выделенные в исследованиях Б.Н. Кузика, Ю.В. Яковца.

Для анализа и понимания взаимоотношений групп стран в рамках мировой экономики и последующего моделирования указанные 12 цивилизаций мы распределяем в три группы по одному признаку – уровню развития политической системы или размеру K_s .

I группа – все страны ОЭСР и страны ЦВЕ и Прибалтийские страны бывшего СССР, которые вошли в состав ЕС. Всего 38 стран. Сюда вошли: североамериканская цивилизация, западноевропейская, центрально- и Восточно-европейская, океаническая в части Австралии и Новой Зеландии, Японская, латиноамериканская в части Мексики.

II группа – страны с формирующейся рыночной экономикой. Это: страны бывшего СССР (за исключением стран Прибалтики), Китай, Индия, Бразилия, Аргентина, Индонезия, Гонконг, Республика Иран, Республика Корея, Малазия, ОАЭ, Сингапур, Турция, Уругвай, Чили, ЮАР. Всего 27 стран. В основе этой группы лежит Евразийская, Китайская, Индийская и Буддийская цивилизации. Частично самыми развитыми странами представлены: Африканская и Латиноамериканская цивилизации. Остальные цивилизации вошли в третью группу стран. Всего для эксперимента использовались данные по 119 странам.

3.3. Методика и порядок проведения численного эксперимента

Общее решение уравнения и численное решение задачи развития было осуществлено Российским математиком Дмитрием Ланкиным². Им решена как прямая, так и обратная задачи. Решение прямой задачи – это нахождение функции $Y = F(L_Q(t))$ выпуска продукции в зависимости от изменения квалификации труда во времени. Это решение не дает подходов к анализу процесса развития. Целью имитационного моделирования является получение численного решения обратной задачи, нахождение коэффициента самоорганизации K_s исследуемой социально-экономической системы для значений ВВП – Y и квалификации труда $L_Q = LK_n$, определяемых статистически с шагом в один год. Поведение на отрезке времени 1970–2000 гг. коэффициента K_s и дает нам искомую картину

²Д. Ланкин к.ф-м.н., МГУ им. Ломоносова, факультет вычислительной математики и кибернетики, научный сотрудник.

развития. Показывает эволюцию структуры исследуемой системы на длительном интервале времени (в нашем случае 30 лет 1970–2000 гг.). Имитационное моделирование производится на программном комплексе MathCad 14. Вместе с нахождением численных решений K_s этой программой строится линейарезированный тренд его изменения, что дает нам представление о направлении и характере коммулятивных процессов – трендов в исследуемой системе. Кроме решения обратной задачи, для полноценного представления о поведении системы, мы решаем задачу устойчивости развития для каждого коэффициента K_s также с шагом в один год. Вместе с задачей устойчивости мы находим первую и вторую производные статистических рядов: ВВП – Y ; численность населения – L ; квалификация труда – $L_o = LK_N$, где $K_N = \frac{dN}{dt}$, а N – численность населения с высшим образованием. Эти производные очень хорошо характеризуют качество основных коммулятивных процессов в исследуемой и анализируемой социально-экономической системе на длительном интервале времени и их связь с развитием: с поведением K_s и устойчивостью Y''/L'' .

Таким образом, план эксперимента следующий:

1. Определение коэффициента самоорганизации – эффективности политической системы K_s для каждой исследуемой системы с шагом в один год на интервале времени 1970–2005 гг. с построением графика и линейарезированного тренда.

2. Построение графика роста ВВП – Y на исследуемом интервале времени для данной системы и определение его качества – скорости роста Y' и характеристики скорости роста – темпа роста – Y'' , т. е. первая и вторая производные от статистического ряда ВВП (Y).

3. В порядке, изложенном в п. 2, строим график роста численности населения – L и его характеристики – первая L' и вторая L'' производные.

4. Решаем задачу нахождения квалификации труда – $L_o = LK_N$ для заданных значений L – численность населения и N – численность населения с высшим образованием данной системы и данного интервала времени (30 лет – 1970–2000 гг.) и с шагом в один год и определяем качество изменения квалификации труда – L_o' .

5. В заключении строим график решения устойчивости Y''/L'' для данной системы на каждом шаге решения K_s во всем интервале времени.

6. Далее производим проверку полученных результатов. Полученные решения K_s вводятся в уравнение развития, и решается прямая задача. Точность полученного результата проверяется наложением графиков Y (ВВП), полученного в результате решения прямой задачи и реального Y (ВВП) из статистики. Проверка производится для всех исследуемых систем.

7. Эксперимент для различных систем ставим в следующем порядке: 1-й этап – 12 цивилизаций; 2-й этап – 3 группы стран, в т. ч. развитые, страны с формирующейся рыночной экономикой, развивающиеся; 3-й этап – мировая экономика в целом.

4. Пример имитационного моделирования системы СССР-СНГ и график проверки

В качестве примера моделируем поведение наиболее интересного экономического объекта – системы СССР-СНГ (рис 1). Мы рассчитываем коэффициент политической эффективности K_s , линейарезированный тренд его поведение и устойчивость. Для введения в модель мы использовали следующие статистические показатели: ВВП – Y ; численность населения – L ; численность населения с высшим образованием – N .

График слева на рис. 1 показывает нам, что тренд экономической эффективности политической системы K_s СССР с 1970 г. стремится к 0 и пересекает

отметку нулевой эффективности в районе 1989–1990 гг. Это означает, что распад СССР и связанное с этим событие – разрушение его политической системы отражено на графике тренда, где в районе 1989–1990 гг. K_s принимает нулевое значение $K_s = 0$. График справа (рис. 1) показывает, что общественная система СССР развивалась достаточно устойчиво до 1989 г. Начиная с 1989 г., величина параметра устойчивости начинает сильно отклоняться от предыдущих величин, что показывает возникновение неустойчивого поведения и переход режима функционирования социально-экономической системы СССР из стабильного в нестабильное, характерное для трансформационной экономики.

Далее проводим проверку полученного численного решения уравнения развития по методу, изложенному выше в разделе «Методика и порядок проведения численного эксперимента». Результаты проверки показаны на рис. 2. Проверка показывает, что численное решение уравнения развития точное и удовлетворяет условия поставленной задачи, что позволяет проводить анализ развития исследуемой системы на длительном интервале времени.

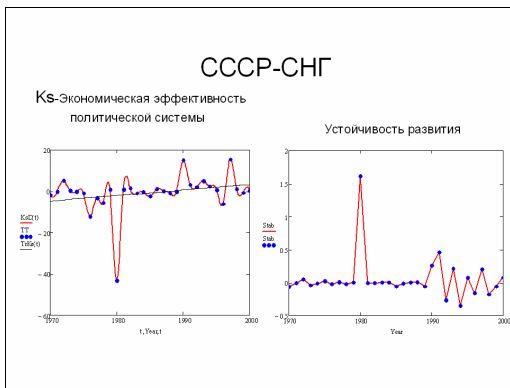
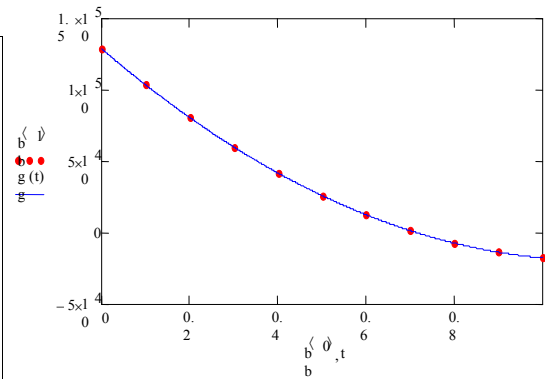


Рис. 1. Модель развития СССР–СНГ 1970–2000 гг.



Красные точки должны лежать на синей кривой.

Рис. 2. Проверка расчета

5. Анализ полученных результатов

В соответствии с планом эксперимента вначале проводим анализ развития отдельных групп стран мировой экономики, объединенных в цивилизации по этно-культурным признакам. По классификации Ю.В. Яковца и Б.Н. Кузька определено 12 цивилизаций: Евразийская, Западно-Европейская, Восточно-Европейская, Китайская, Японская, Северо-Американская, Индийская, Латино-Американская, Буддийская, Мусульманская, Африканская. Цивилизации представлены в произвольном порядке. Анализ проводится исходя из представления об актуальности влияния группы стран – цивилизаций на поведение мировой экономики.

5.1. Евразийская цивилизация СССР–СНГ

В эту группу включены страны, входившие в состав СССР до 1990 г. и после 1990 г. Исключены страны, вошедшие в состав ЕС – страны Балтии, а так же Молдавия и Грузия, по которым отсутствует статистика по количеству людей с высшим образованием (N).

Такой подход позволяет увидеть картину развития коммулятивных процессов в системе СССР–СНГ и сделать выводы о конструкции постсоветского пространства и причине распада сверхдержавы СССР.

Анализ рис. 3, как уже указывалось ранее, показывает, что распад политической системы СССР отражен приведением величины коэффициента экономической эффективности политической системы K_S к нулю. Тренд также показывает изменение характера коэффициента с отрицательного на положительный после распада СССР. Этот переход показывает нам, что экономическая эффективность унитарной политической системы СССР до 1990 г. была менее эффективной, чем распределенная система самоуправления стран – членов СНГ после 1990 г.

Вместе с тем график устойчивости слева на рис. 6 поясняет ситуацию. Система СССР-СНГ в течении 1989–1990 гг. изменила режим функционирования со стабильного (адаптационного) на нестабильный (бифуркационный). Нестабильное поведение после 1989 г. показывает несогласованность макроэкономической политики стран СНГ в отличии от согласованной централизованной экономической политики до 1990 г., а также отсутствие наднациональных институтов согласования целевых ориентиров макроэкономической политики стран СНГ. В свою очередь, это предполагает выводы, к которым мы вернемся позднее.

Графики на рис. 4, 5, 6 раскрывают сущность основных тенденций в системе СССР-СНГ, которые длятся 30 лет и продолжаются и по сей день.

Динамика ВВП показывает, что до 1989 г. ВВП СССР возросло с положительным трендом, что отражают графики скорости Y' и темпов роста Y'' (рис. 4).



Рис. 3

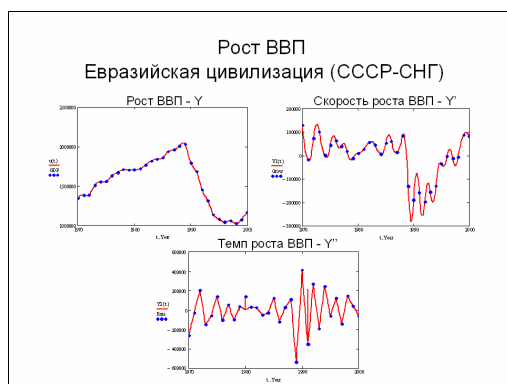


Рис. 4

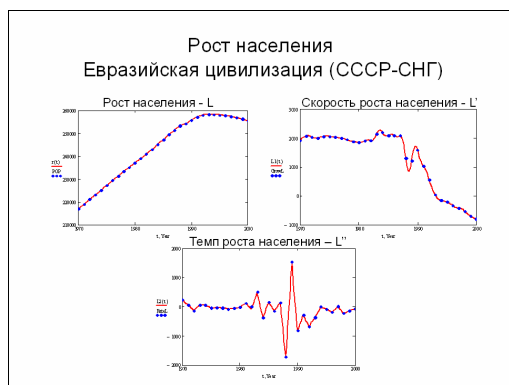


Рис. 5

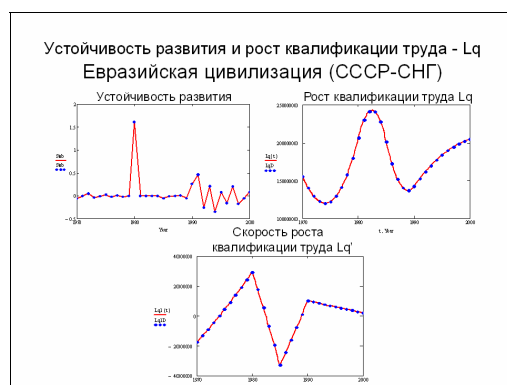


Рис. 6

Начиная с 1989 г., направление тренда роста ВВП меняется. Падение или уменьшение скорости роста ВВП происходит с положительным ускорением в течении 10 лет, с 1989 г. и до 1999 г. Динамика численности населения L также отражает сокращение начиная с 1989 г. (рис. 5), с постоянным отрицательным ускорением. Падение численности населения замедляется и имеет тенденцию к выравниванию. Это противоречит прогнозу ООН роста численности населения до 2050 г. для стран СНГ, где показано значительное уменьшение. В Украине, например, до 30–33 млн.

График изменения квалификации труда L_Q (рис. 6) показывает, что квалификация труда населения СССР имела позитивную динамику до 1981 г. В течении 1981–1982 гг. тренд квалификации труда сменил свое значение с позитивного на отрицательный, и квалификация труда населения начала падать, замедляясь до 1985 г. и ускоряясь после 1985 г. до 1990 г. В 1990 г. произошла смена тенденции. Динамика стала положительной с уменьшением скорости. Это показывает, что рост квалификации труда стран СНГ замедляется. Качественный скачок динамики квалификации труда L_Q в 1990 г. характеризует начало процесса самостоятельной интеграции стран СНГ в мировую экономику и формирование каждой из стран своего места в Международном разделении труда.

Из изложенного следует, что

1. Причиной распада СССР явилась низкая экономическая эффективность политической системы, которая обеспечила негативный тренд падения квалификации труда L_Q .

2. В свою очередь, тренд L_Q , который является основой производственной функции $Y=F(L_Q(t))$, предопределил обрушение ВВП СССР в течении 1988–1990 гг.

3. Скачкообразное падение ВВП (Y) вместе с падением квалификации труда (L_Q) в условиях высокого уровня потребления технологически развитых стран предопределило социальную нестабильность и реструктуризацию политической системы СССР, которая сегодня развивается в рамках СНГ.

4. График устойчивости показывает не только смену режимов функционирования, но и то, что СССР–СНГ находится в стадии трансформации – формирования новых наднациональных институтов и новых условий взаимодействия между странами.

5. Потеря системой СССР–СНГ стабильности после 1990 г. показывает неоптимальную или несогласованную макроэкономическую политику стран СНГ для всего постсоветского пространства, из чего следует, что необходимым условием устойчивого развития, для всех стран СНГ, включая Российскую Федерацию, является скорейшее формирование наднациональных институтов согласования макроэкономической политики по примеру ЕС.

Экономические интересы и целевые ориентиры макроэкономической политики одной из стран (например, РФ) не могут быть доминантой в формировании отношений между странами. Это замедлит процесс развития всей группы стран СНГ, включая РФ, и увеличит отставание от группы развитых стран.

5.2. Западно-Европейская цивилизация

График K_S на рис. 7 показывает необыкновенную экономическую эффективность политической системы формирующегося и развивающегося Европейского Союза. Тренд K_S стремится к нулевой отметке, но не пересекает ее. Однако слабо выраженный негативный характер тренда предполагает прогноз о том, что в первой четверти XXI в. в ЕС возникнут проблемы в политической системе и процесс расширения будет остановлен.

Однако динамика и характеристики основных показателей показывает достаточно позитивную картину. ВВП стран ЕС растет с положительной скоро-

стью и ускорением (рис. 8). Росту ВВП не мешает динамика замедления роста численности населения. Скорость роста населения падает (рис. 9). При этом квалификация труда позитивно растет с положительной скоростью и ускорением (рис. 10).

Завершает картину развития системы ЕЭС-ЕС график устойчивости, который показывает, что с 1976–1977 гг. Западно-Европейское сообщество развивается очень устойчиво. Последовательное расширение ЕС, включение стран от ЕС-15 до ЕС-27, не влияет на устойчивость движения экономической среды ЕС – его развития.

Вышеизложенный анализ позволяет сделать некоторые заключения:

1. Устойчивое развитие ЕС обеспечивается политической системой демократического типа с активно и конструктивно работающей оппозицией на национальном уровне, которая формирует эффективную или оптимальную макроэкономическую политику.

2. Согласование целевых ориентиров макроэкономической политики различных стран происходит на наднациональном уровне. Европейский Союз обладает наднациональными институтами согласования целевых ориентиров макроэкономической политики для всего экономического пространства ЕС, что является основой необыкновенного устойчивого развития.

3. *Институциональные принципы интеграции ЕЭС-ЕС, основанные на построении институтов национального политического согласия между различными странами и цивилизационными группами, в рамках одной социально-экономической*

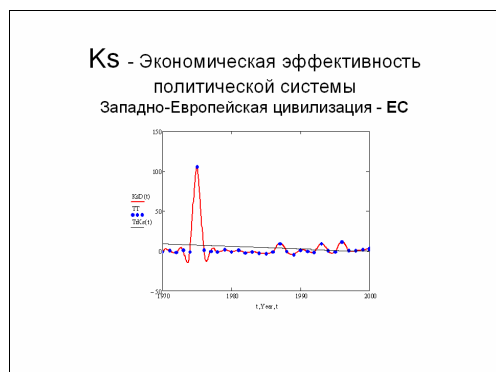


Рис. 7

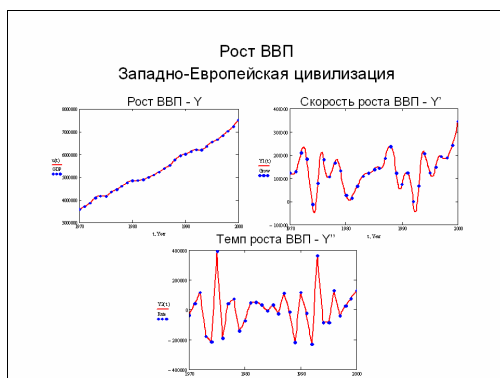


Рис. 8



Рис. 9

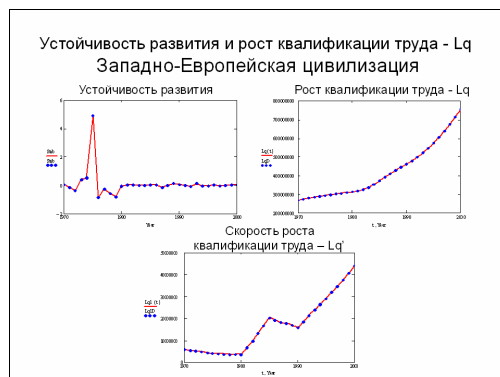


Рис. 10

системы могут служить основой для формирования стратегии интеграционного процесса на постсоветском пространстве, в рамках СНГ.

5.3. Северо-Американская цивилизация

Тренд экономической эффективности политической системы K_s , также как у ЕС, стремится к нулевой величине, но не пересекает линию (рис. 11). Динамика роста ВВП (Y) положительна и характеризуется положительной скоростью и постоянным ускорением (рис. 12). Динамика роста численности населения (L) положительна, но, начиная с 1990 г., скорость роста замедляется и ускорение приобретает отрицательный характер. Уменьшение роста численности населения также имеет тенденцию к замедлению (рис. 13). Однако квалификация труда (L_q) растет, скачкообразно изменив скорость в течении 1984–1986 гг. (рис. 14). График устойчивости развития (рис. 14) показывает, что до 1984 г. осуществлялась неоптимальная макроэкономическая политика. В 1984 г. с приходом к власти в США Р. Рейгана началась макроэкономическая политика его администрации – Рейганомика. И графики это изменение показывают. В течении 1984–1986 гг. система сменила режим функционирования с нестабильного на стабильный. Неустойчивость развития экономики этой цивилизации до 1984 г. показывает, что США как мировой лидер «переваривает» мировые кризисы 1972–1973 гг., 1978–1980 гг. и др. вместе со всей мировой экономикой и далее после 1990 г. также успешно и устойчиво вместе с ней развивается.

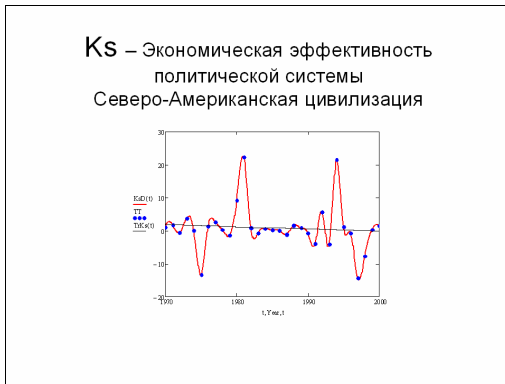


Рис. 11

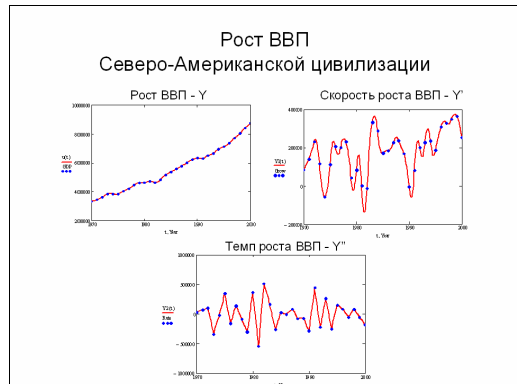


Рис. 12

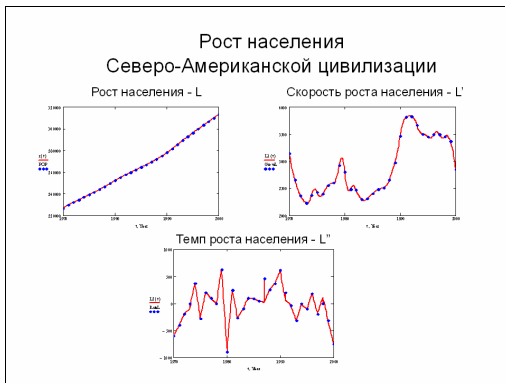


Рис. 13

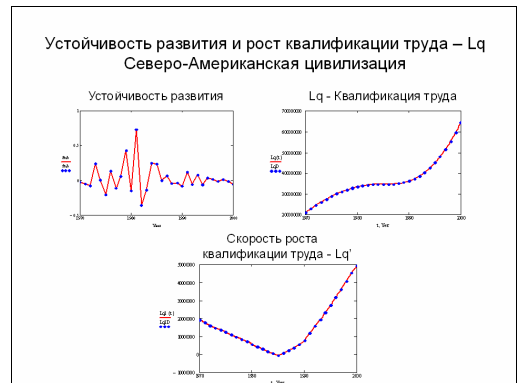


Рис. 14

5.4. Японская цивилизация

График экономической эффективности политической системы Японии – K_s (рис. 15) показывает, что макроэкономическая политика, проводимая Японией до 1992–1994 гг., не была оптимальной. K_s сильно колеблется. Тренд стремится к нулевой отметке, но не пересекает ее, также как у ЕС и США с Канадой. Тренды всех трех стран показывают, что Европа-США-Япония до сих пор развиваются в примерно одинаковых параметрах и тесно связаны между собой. Динамика роста ВВП (рис. 16) показывает, что с 1986 г. начинается уменьшение скорости роста, которая изменяет свой характер на позитивный с 1991 г. Скачок падения ВВП в период 1996–1998 гг. отражает мировой финансовый кризис, вызванный падением стоимости акций компании Hi-Тес и IT на Токийской, Сингапурской и Гонконговской площадках, что спровоцировало, например, дефолт рубля РФ и девальвацию гривны Украины почти в 2,5 раза. Динамика численности населения (рис. 17) показывает значительное плавное замедление роста с положительным ускорением. Однако динамика квалификации труда L_q имеет положительную тенденцию и скачкообразно ускоряется с 1990 г. (график скорости роста L_q' рис. 18).

График устойчивости (рис. 18) показывает неустойчивое развитие до 1990 г. и устойчивое после. Япония проявляет нестабильное поведение до 1990 г. и переходит в состояние стабильного после 1990 г., также как и США.

Можно сделать вывод о том, что:

1) это свидетельствует о высокой степени интеграции и зависимости поведения Японии от процессов в Мировой Экономике и США;

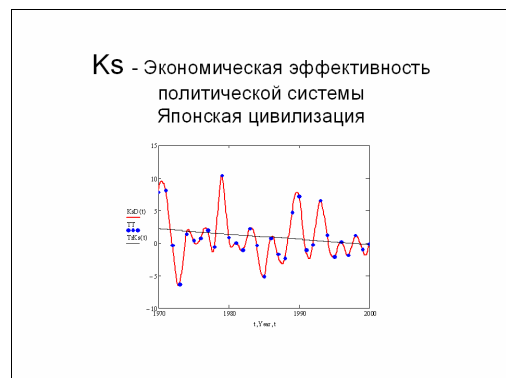


Рис. 15

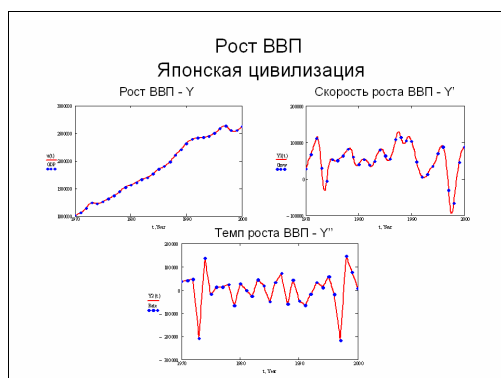


Рис. 16

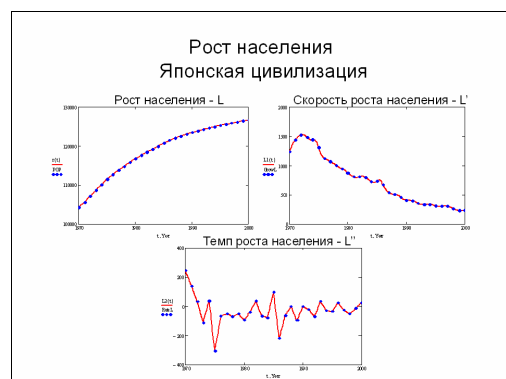


Рис. 17

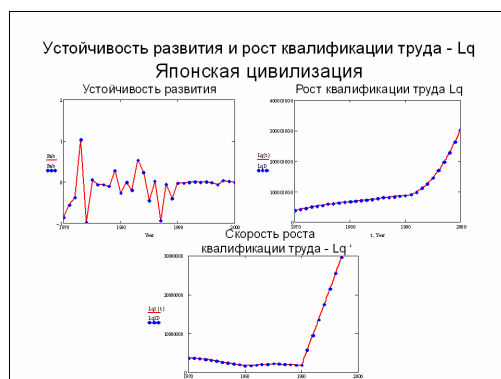


Рис. 18

2) устойчивость развития напрямую зависит от роста квалификации труда.

На фоне падения основного фактора производства – труда, выраженного численностью населения и замедления роста ВВП до 1990 г. возникает высокая устойчивость развития, которая может быть объяснена только высоким уровнем, скоростью и темпом роста квалификации труда Японии. Мы еще не один раз обратим внимание на этот факт.

5.5. Китайская цивилизация

Анализ поведения коэффициента экономической эффективности политической системы – K_s Китая показывает следующее:

1. Линия тренда K_s пересекает нулевую отметку, приобретая величину равную 0 ($K_s = 0$) в районе 1986–1988 гг. Как раз в это время в Китае начинается перестройка на рыночные отношения, связанная с «перестройкой Горбачева» в СССР, особенно после многочисленных выступлений населения, в т. ч. студентов в Пекине, где демонстрация была жестоко подавлена Вооруженными силами страны.

2. До 1986–1988 гг. наблюдается достаточно устойчивое развитие системы Китая. K_s и показатель устойчивости (рис. 21) ведут себя стабильно. Это показывает, что до известных пределов, которые еще потребуются в дальнейшем определить, унитарная политическая система Китая также как и СССР, развивается устойчиво и ведет себя стабильно.

3. Однако в течении 1987–1993 гг. ситуация меняется. В 1993 г. система Китая теряет устойчивость и переходит в (бифуркационный) нестабильный режим функционирования. Об этом говорит и диапазон колебаний K_s с 1990 г. (рис. 18) и диапазон колебаний показателя устойчивости (рис. 21), что указывает на неадекватность реакции политической системы Китая на скорость рыночных изменений. В этом проявляется одно из свойств экономической эффективности любой политической системы – скорость реакции на изменение макроэкономических показателей в системе и формирование адекватной макроэкономической политики.

Иными словами, скорость принятия решений и качество макроэкономической политики не позволяют назвать политическую систему Китая эффективной. Отсюда сильная неустойчивость развития после 1993 г.

Динамика роста ВВП положительная, но с 1994 г. наблюдается сильное замедление скорости роста (рис. 19). При этом темп роста приобретает нестабильный характер, как и поведение всей системы. Динамика роста численности населения L положительна, но с устойчиво падающей скоростью (рис. 20). Рост численности населения замедляется с 1986 г. Динамика роста квалификации труда положительна, но со значительным уменьшением скорости роста, начиная с 1986 г. (рис. 21). В этом же году нарушается устойчивость развития Китая и система переходит с 1993 г. на бифуркационный механизм развития в нестабильное состояние, что сопровождается потерей устойчивости процесса развития системы Китая (рис. 21, график слева).

Из этого следует:

1. Социально-экономическая система Китая развивалась за период 1970–2000 гг., имея следующие тренды:

- замедление скорости и темпов роста ВВП;
- устойчивое замедление скорости роста численности населения;
- устойчивое замедление темпов роста квалификации труда.

2. Система сменила режим функционирования с адапционного – стабильного на бифуркационный – нестабильный.

3. Точка смены режима окрестности 1990 г. (1987–1993 гг.).

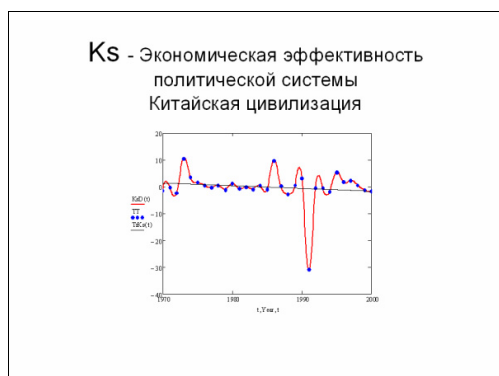


Рис. 18

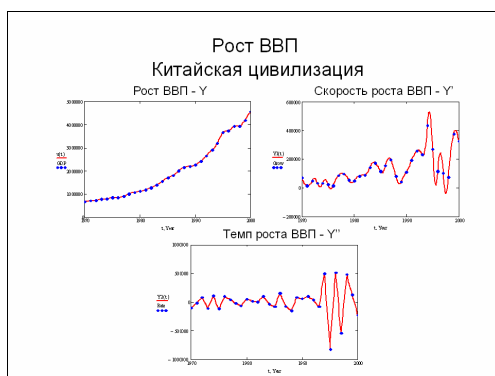


Рис. 19

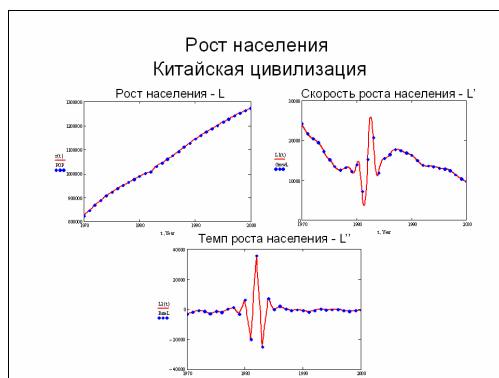


Рис. 20

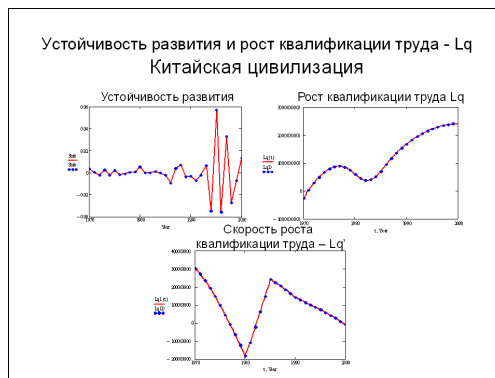


Рис. 21

Из изложенного выше анализа можно сделать следующие принципиальные выводы:

Вывод 1. Переход развития Китайской Республики в XXI в. сопровождается негативными трендами: замедление всех кумулятивных процессов развития (рост ВВП, численность и квалификация труда населения); замедление трендов продолжается в XXI в.

Вывод 2. Система Китая перешла в бирфукационный – нестабильный режим функционирования и должна реструктуризировать политическую систему в части ее институтов. Пока этот процесс не закончится, развитие Китая будет неустойчивым.

Вывод 3. Текущая политическая система Китая более эффективна, чем до начала перестройки на рыночную экономику, но не настолько эффективна, как система «демократического» типа стран ЕС, США, Японии. Китай является транзитивной страной и находится в стадии трансформации общества, несмотря на значительные экономические достижения.

Вывод 4. Можно утверждать, что в описанных выше условиях Китай не будет одним из мировых экономических лидеров (в краткосрочной до 15 и среднесрочной до 30 лет перспективе).

Вывод 5. Национальная валюта Китая не станет одной из основных валют мировой экономики опять же в кратко и среднесрочной перспективе.

5.6. Индийская цивилизация

Анализ поведения коэффициента экономической эффективности политической системы Индии K_S показывает, что в отличие от Китая Индия имела до 1987 г. неустойчивое развитие, характеризующееся большой величиной колебания K_S (рис. 22).

Тренд поведения K_S приближается в 1987 г. и пересекает линию нулевой величины в окрестностях точки 1990 г. С 1991 г. развитие приобретает устойчивый характер (рис. 25, график слева). Колебания K_S , начиная с 1991 г., также уменьшаются. Это означает, что политическая система Индии начала повышать своей эффективности в районе 1990 г. Динамика роста численности населения Индии – L положительна с положительным трендом скорости, которая слегка замедлилась в 90-е годы XX ст. (рис. 24). Но замедление имеет отрицательное ускорение – уменьшается. Динамика ВВП также положительна с позитивным трендом скорости (рис. 23). Динамика квалификации труда положительна и скачкообразно увеличивает скорость и темп, начиная с 1990 г. (рис. 25). Развитие системы Индия также меняет свое поведение скачкообразно, переходя к стабильному в окрестностях точки 1990 г. (рис. 25, график слева). Здесь также просматривается характерная взаимосвязь устойчивости развития и скачкообразность роста квалификации труда L_Q .

Из вышеизложенного анализа можно сделать несколько принципиальных заключений:

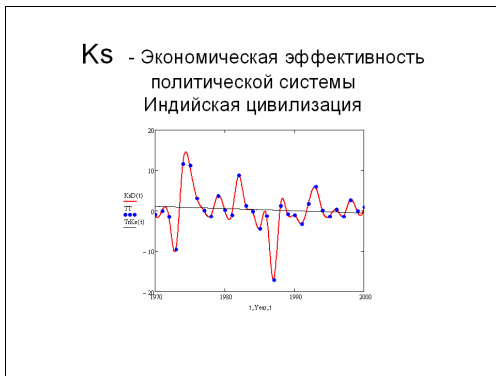


Рис. 22

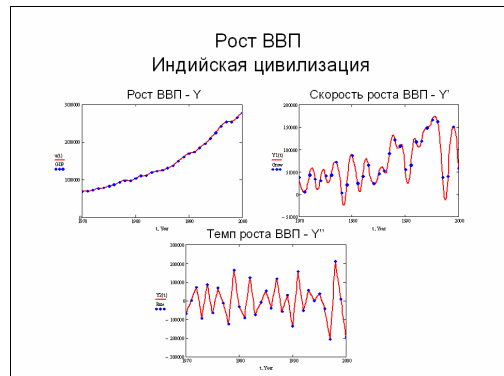


Рис. 23

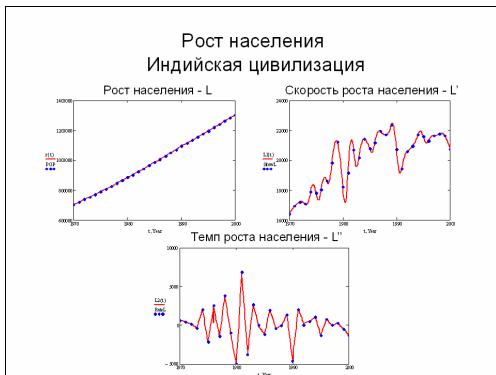


Рис. 24

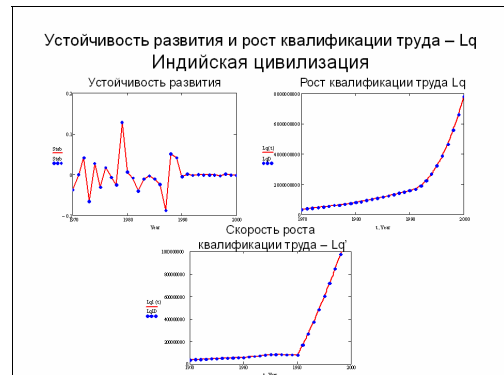


Рис. 25

1. Индия в окрестностях точки – 1990 г. сменила режим функционирования с нестабильного на стабильный, т. е. перешла из состояния трансформации в состояние устойчивого экономического развития. Индия прошла период трансформации от развивающейся страны к стадии развитой.

2. Развитие социально-экономической системы Индии пришло в XXI в. с позитивными трендами роста ВВП, численности населения L и квалификации труда L_q .

3. *Качественный рост квалификации труда Индии соответствует росту квалификации труда L_q таких стран, как Япония и ЕС.*

4. Учитывая, что численность населения Индии растет с положительным трендом и значительно превышает численность Японии, ЕС и США вместе взятых, а также темп роста квалификации труда, можно твердо предположить, что именно Индия станет одним из экономических лидеров XXI в. И индийская валюта будет претендовать на роль одной из мировых валют.

5.7. Восточно-Европейская цивилизация

Политическая система стран Восточно-Европейской цивилизации, выраженная поведением K_s (рис. 26), функционировала стабильно примерно до 1987 г. и обвалилась в районе 1993 г. В период 1987–1993 гг. амплитуда колебаний K_s увеличилась, т. е. наблюдается процесс перехода к нестабильному функционированию.

Динамика роста ВВП положительна со скачкообразным обвалом в районе 1988–1990 гг., после чего происходит медленное восстановление и скорости,

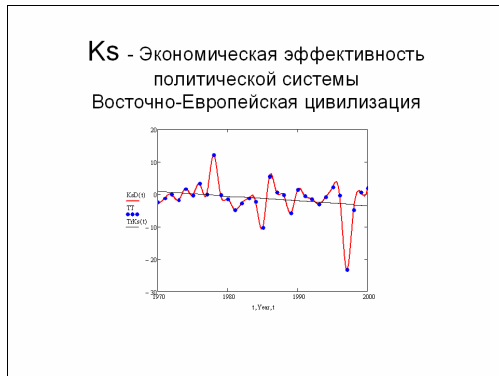


Рис. 26

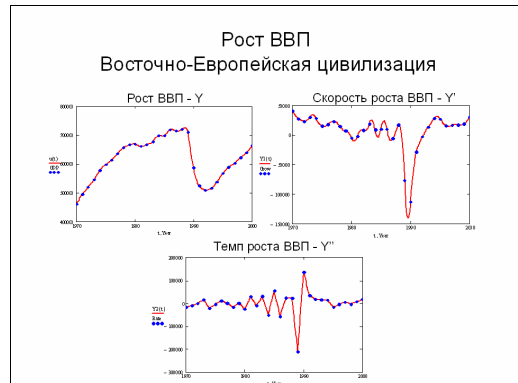


Рис. 27

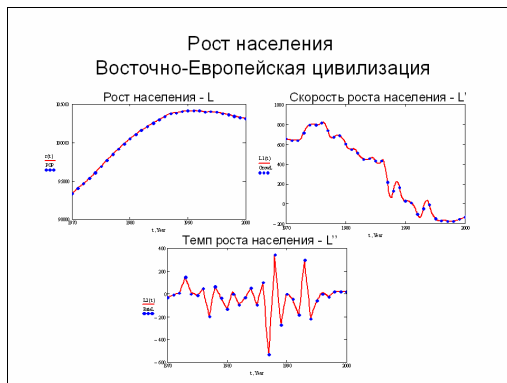


Рис. 28

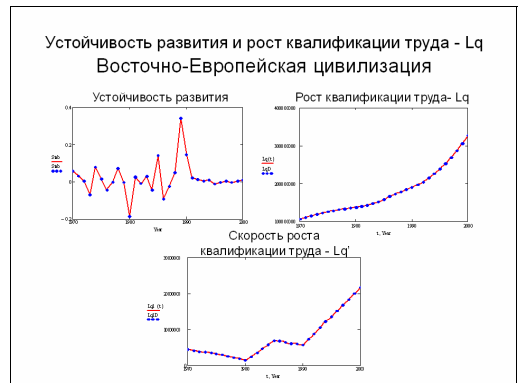


Рис. 29

и темпов роста ВВП (рис. 27). Динамика роста численности населения положительна до 1987 г. с замедляющейся скоростью. С 1988–1989 гг. динамика роста приобретает отрицательный характер, но скорость падения замедляется (рис. 28). Квалификация труда L_0 (рис. 29) положительно и медленно растет, скачкообразно приобретая положительный темп с 1990 г. (рис. 29). Устойчивость развития до 1990 г. сильно нестабильная, но, начиная с 1990 г., характер развития меняется на стабильный. Следует также отметить взаимосвязь между стабильностью развития и квалификацией труда L_0 (рис. 29). Также можно утверждать, что Восточно-Европейская цивилизация устойчиво интегрируется в Западно-Европейскую и на длительном интервале времени в течении XXI в. будет поглощена последней.

5.8. Мусульманская цивилизация

Высокая амплитуда колебаний коэффициента экономической эффективности политической системы K_s показывает не оптимальность макроэкономической политики стран мусульманского этно-культурного комплекса (рис. 30). Рост численности населения и ВВП имеют примерно одинаковые характеристики, незначительный, но постоянный рост (рис. 31, 32). Устойчивость развития данной группы стран приобретает стабильный характер в районе 1980г. (рис. 33, график слева). Также в 1980 г. начинается активный рост квалификации труда L_0 мусульманских стран (рис. 33). *И здесь мы наблюдаем взаимосвязь устойчивого развития и квалификации труда.* Опираясь на анализ, можно сделать вывод о том, что группа стран мусульманской цивилизации развивается стабильно, но медленно, и не будет влиять на поведение мировой экономики в XXI в.

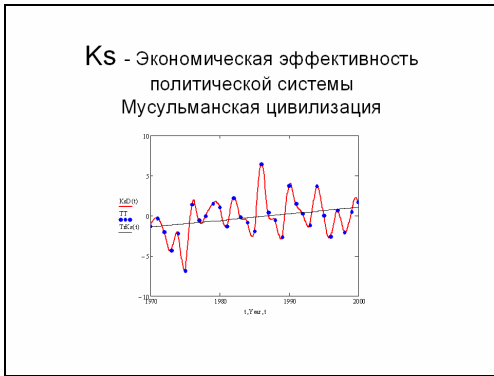


Рис. 30

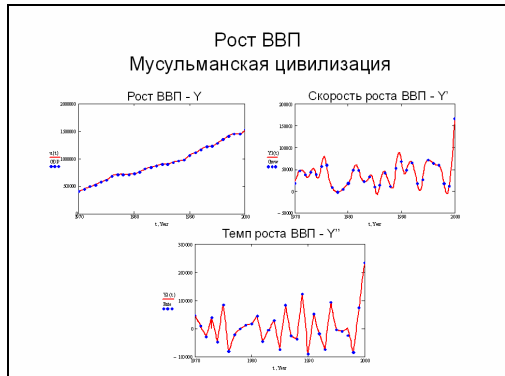


Рис. 31

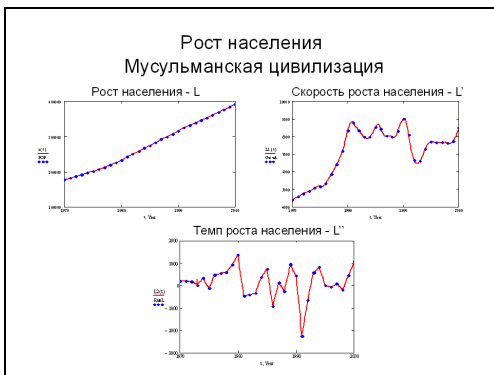


Рис. 32

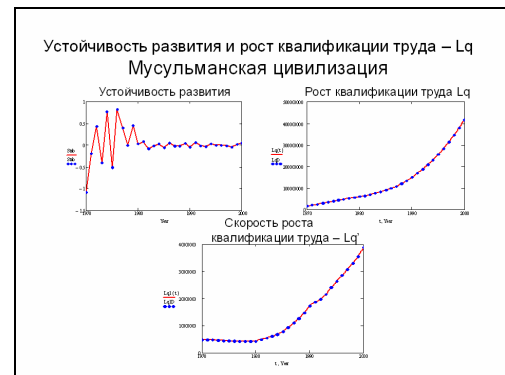


Рис. 33

5.9. Буддийская цивилизация

Тренд и поведение коэффициента K_s показывают высокую общественную стабильность (рис. 34). Это же подтверждает график устойчивости (рис. 37). Динамика роста ВВП положительная, со скачкообразным падением в районе 1997–1998 гг., как и в Японии. Это говорит о том, что данные страны также задел азиатский финансовый кризис (рис. 35). Динамика роста численности населения положительна с некоторым замедлением после 1990 г. (рис. 36).

Но квалификация труда скачкообразно возрастает, начиная с того же 1990 г. (рис. 37). Это как раз свидетельствует о включении этих стран в международное разделение труда, в соответствии с законом жизненного цикла продукта – переноса технологий из развитых стран в страны с более дешевым трудом.

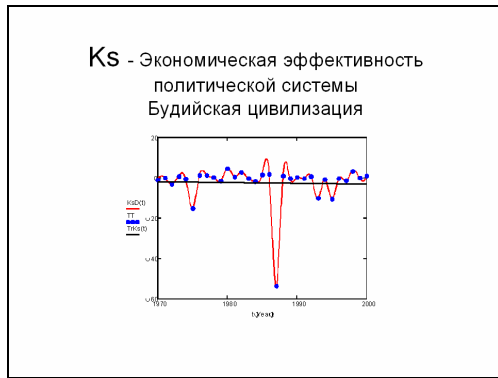


Рис. 34

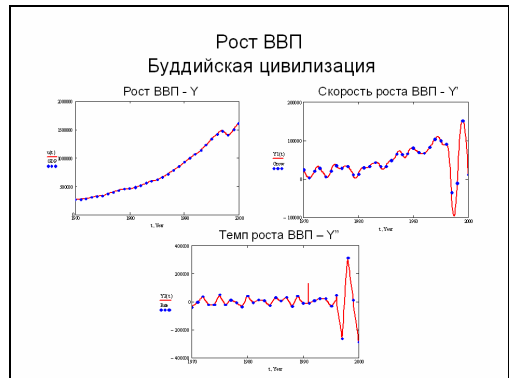


Рис. 35

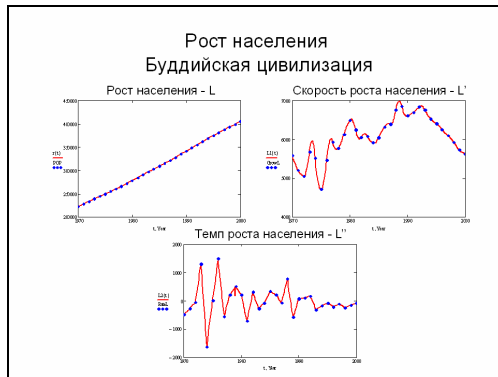


Рис. 36

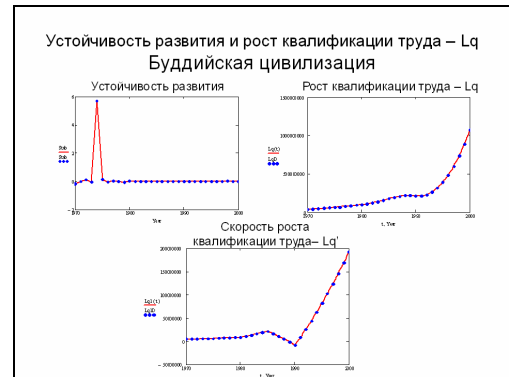


Рис. 37

5.10. Океаническая цивилизация

Поведение коэффициента K_s показывает уменьшение амплитуды колебаний с 1984 г. (рис. 38). Устойчивость развития этой группы стран также приобретает стабильность с 1985 г. (рис. 41, левый график).

Динамика роста ВВП и численности населения положительная с некоторым снижением скорости роста населения, начиная с 1982 г. (рис. 39, 40). Квалификация труда L_o растет положительно и скачкообразно изменяет темп роста с 1990 г. С этого же года резко меняется устойчивость развитие и приобретает высокую стабильность (рис. 41). Из изложенного видно, что Океаническая цивилизация медленно и устойчиво развивается, находясь в стабильной фазе. Но

существенного влияния на мировую экономику иметь не будет, также как и Мусульманская цивилизация.

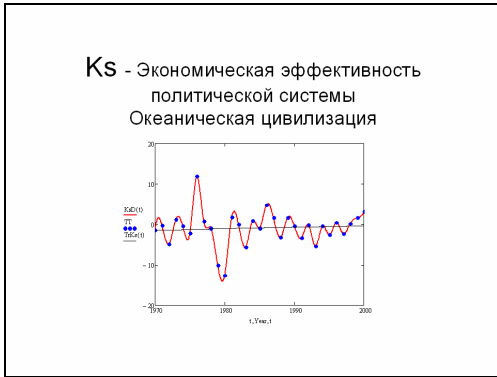


Рис. 38

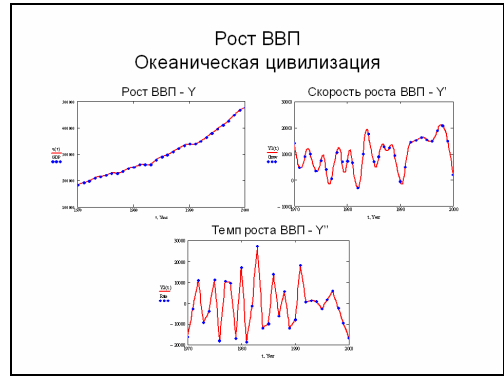


Рис. 39

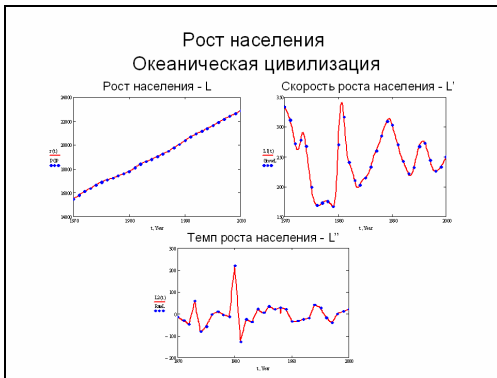


Рис. 40

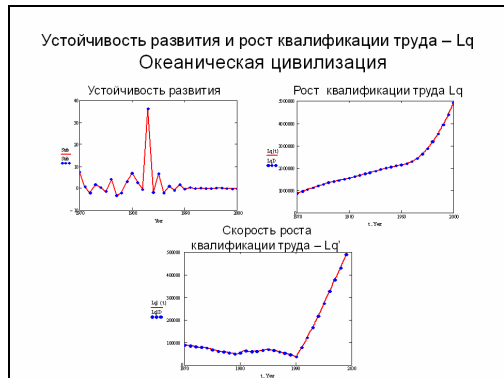


Рис. 41

5.11. Латино-Американская цивилизация

Нестабильное поведение K_s и его тренд сильно приближенный к нулевой величине говорит о том, что политическая система стран Латинской Америки до сих пор находится в стадии трансформации (рис. 42). Об этом же говорит

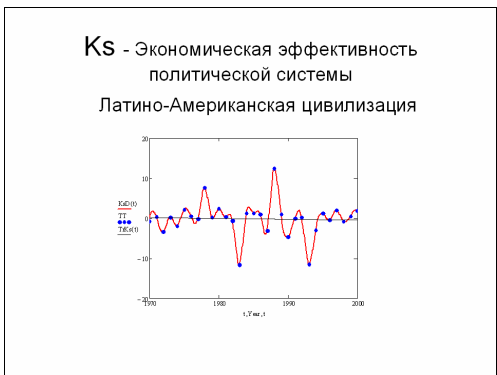


Рис. 42

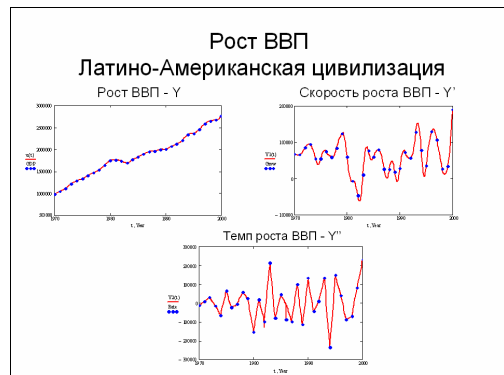


Рис. 43

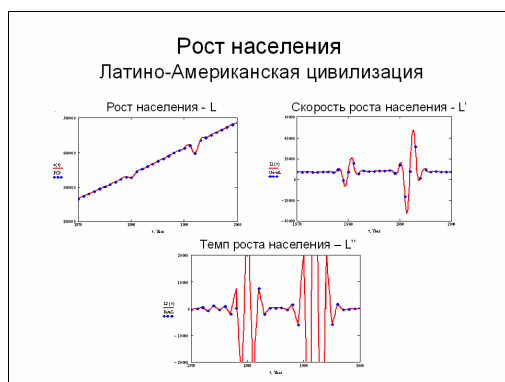


Рис. 44

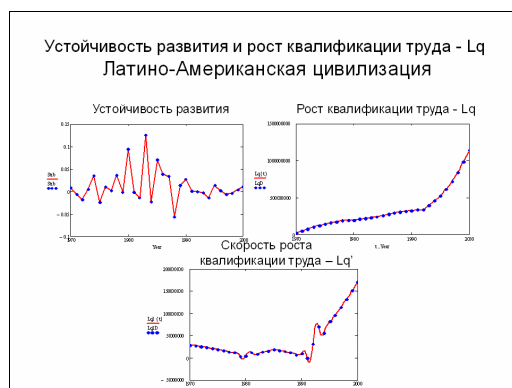


Рис. 45

и график устойчивости развития (рис. 45). Рост квалификации труда с 1990 г. несколько стабилизировал неустойчивость развития, но не настолько, как в Океанической, Буддийской, Мусульманской и других цивилизациях (кроме Евразийской и Китайской). Динамика роста ВВП и численности населения положительная (рис. 43, 44).

Из изложенного следует, что Латино-Американская цивилизация развивается положительно, но недостаточно стабильно, что говорит о том, что эти страны не прошли фазу трансформации от развивающихся к развитым.

5.12. Африканская цивилизация

Страны Африканского континента по определению считаются развивающимися. Однако это не мешает им показывать неплохие характеристики развития. Динамика роста ВВП и численности населения (рис. 47 и 48). Квалификация труда этой группы стран также положительно растет. В 1990 г. скорость роста L_0 скачкообразно вырастает, также как и у других групп стран (рис. 49). Стабильность развития также высокая. Из изложенного можно заключить, что группа стран Африканского континента развивается медленно, но устойчиво и с позитивными трендами. Как мы видим, 1990 г. также является переломным в этой группе стран.

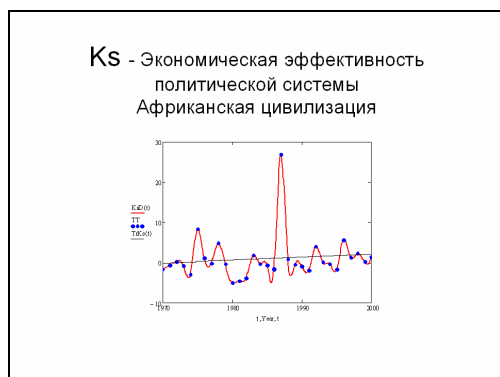


Рис. 46



Рис. 47



Рис. 48

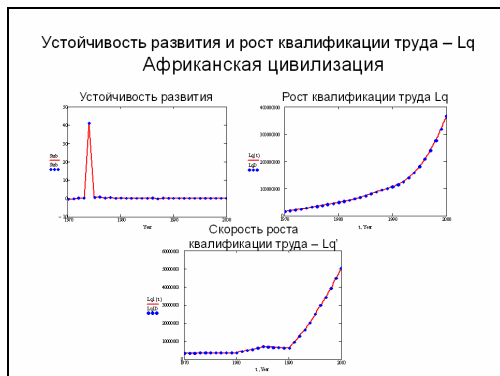


Рис. 49

6. Общие заключения анализа развития 12 цивилизаций

1. Евразийская (СССР–СНГ) и Китайская цивилизации находятся в состоянии неустойчивого развития – трансформации общественного устройства.

1.1. В меньшей степени, но также в стадии трансформации находится Латино-Американская цивилизация.

2. Мусульманская, Африканская, Буддийская цивилизации находятся в стадии устойчивого развития, но на более низком уровне, чем предыдущие три, обозначенные в п. 1. У них не наступила фаза трансформации. Это следующий этап развития.

3. Океаническая цивилизация также находится на стадии устойчивого, стабильного развития в основном за счет Австралии.

4. Восточно-Европейская цивилизация находится в фазе устойчивого развития и интеграции с Западно-Европейской цивилизацией.

5. Западно-Европейская, Северо-Американская и Японская цивилизации сохраняют свои позиции высоких темпов экономического развития в XXI в. Триада остается ядром мировой экономической системы.

6. Индийская цивилизация показывает себя как потенциальный мировой лидер XXI в.

7. В развитии всех цивилизаций обнаруживается один, общий для всех факт. **1990 г. и его окрестности 1987–1993 гг. являются переломным в типе развития анализируемых групп стран и отдельных стран. В районе 1990 г. все без исключения цивилизации качественно меняют характер своего поведения – развития, что указывает на достижение высокой степени интеграции всех стран и значимость этого временного промежутка 1987–1993 гг. для всей мировой экономики.** Следует указать, что именно с этого года начинается шествие в мировой экономике новых технологий: мобильной связи, компьютеров, интернета, нанотехнологий и т. д.

8. Мировая экономика имеет четыре области с разным уровнем и скоростью развития: 1-я область – Японская, Западная-Европейская, Океаническая, Индийская, Северо-Американская, Восточно-Европейская цивилизации; 2-я область – Китайская, Евразийская цивилизации; 3-я область – Латино-Американская цивилизация; 4-я область – Африканская, Буддийская, Мусульманская цивилизации.

7. Анализ групп стран, объединенных по уровню развития политической системы

Группа развитых стран

Поведение коэффициента экономической эффективности политической системы развитых стран показывает высокую эффективность макроэкономической политики как отдельных стран, так и всей группы. Колебания K_s очень небольшие (рис. 50). Устойчивость развития высокая на протяжении 30 лет. Высокая стабильность развития возникает с 1984–1998 гг. (рис. 53, левый график). Динамика роста ВВП положительна (рис. 51). Динамика роста численности населения положительна, но с сильно падающей скоростью. Тренд роста населения отрицательный (рис. 52). В тоже время квалификация труда имеет высокий уровень и положительно растет, скачкообразно увеличивая темп с 1990 г. Группа развитых стран в XXI в. остается устойчиво развивающейся социально-экономической системой, несмотря на отрицательный тренд роста численности населения.

Как видно из графиков L_Q и L_Q' (рис. 53), высокий уровень квалификации и высокие темпы роста компенсируют этот негативный тренд.

1990 г. также обозначен как переломный для данной группы стран.

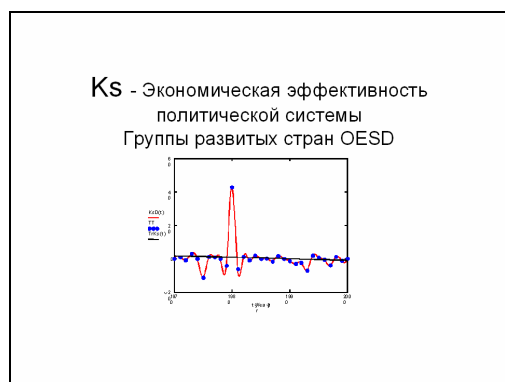


Рис. 50

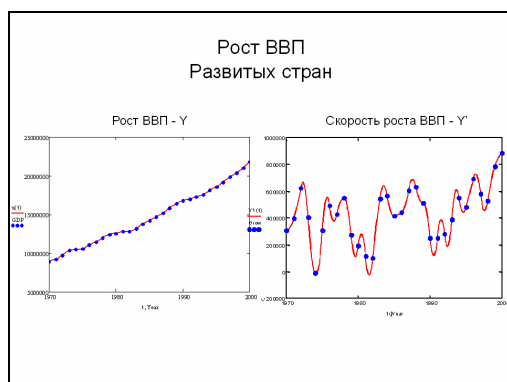


Рис. 51

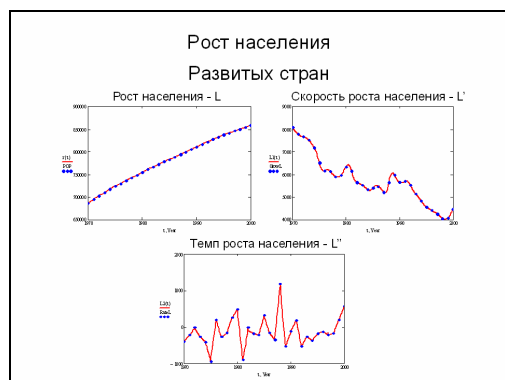


Рис. 52

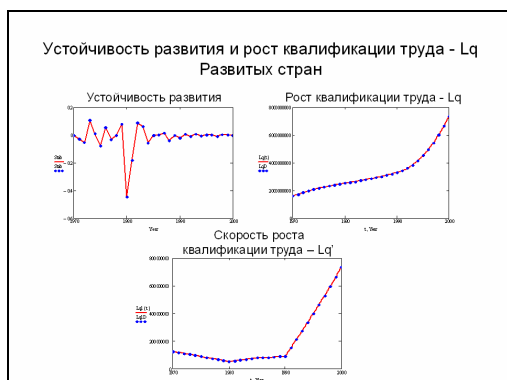


Рис. 53

Группа стран с формирующейся рыночной экономикой

Поведение коэффициента экономической эффективности политической системы этой группы стран (рис. 54) в совокупности с позитивными трендами роста ВВП (рис. 55), численности населения (рис. 56) и квалификации труда

(рис. 57) показывают, что эта группа находится на пути догоняющего развития группы стран с развитой экономикой. График устойчивости (рис. 57, левый график) показывает, что, несмотря на все позитивные тренды, политическая система стран этой группы находится в стадии трансформации и макроэкономическая политика не оптимальна и не достаточно эффективна.

Отметим, что период 1987–1991 гг. также является критическим в развитии этих стран. В этот короткий период происходит смена режима функционирования. Опираясь на концепцию развития, можно предположить, что при правильно сформированной стратегии развития с учетом построения соответствующих наднациональных институтов (особенно это касается СССР–СНГ) эта группа стран в течении 50 лет до 2050 г. догонит в уровне развития развитые страны.

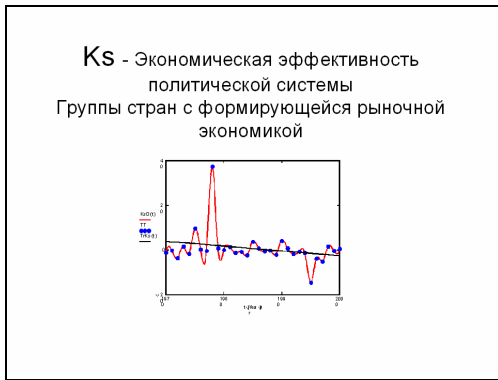


Рис. 54

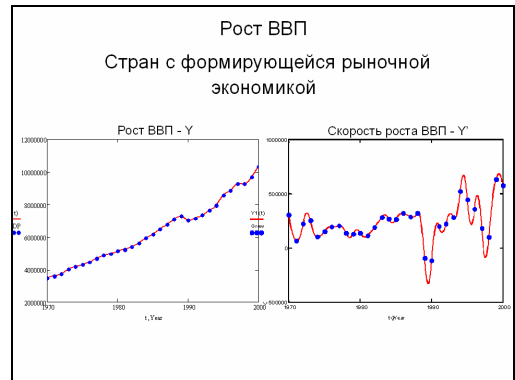


Рис. 55

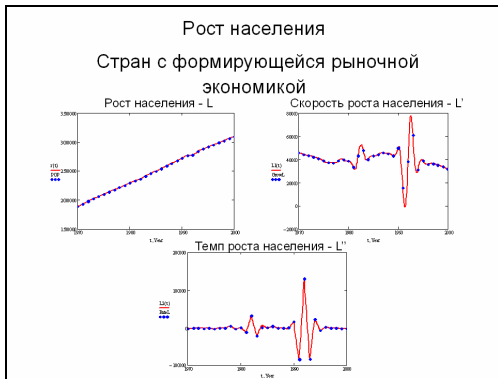


Рис. 56

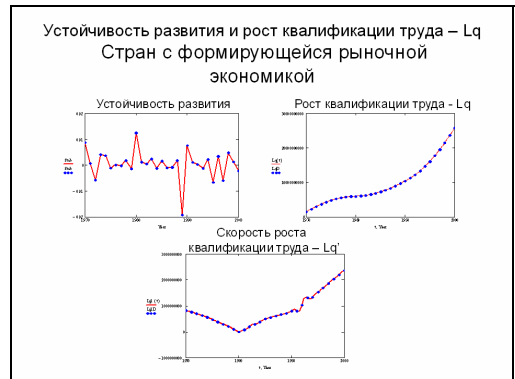


Рис. 57

Группа стран с развивающейся экономикой

Поведение коэффициента экономической эффективности политической системы K_S стран этой группы показывает низкую эффективность. Колебания K_S очень значительны. Политическая система этой группы стран находится в состоянии трансформации.

Тренд K_S находится в отрицательной зоне и стремится к нулевой величине. Это означает, что период смены режимов функционирования еще не наступил и наступит в XXI в. (рис. 58). Динамика ВВП положительна с низкой положительной скоростью (рис. 59). Динамика роста численности населения устойчиво положительная (рис. 60). Динамика роста квалификации труда положительна и качественно улучшается опять же с 1990 г. При этом наблюдается,

как ни странно, высокая стабильность устойчивости развития (рис. 61). Общее заключение следующее. Динамика развития положительна, но слабо выражена трендами. Рост квалификации труда свидетельствует о достижении глубокой интеграции этой группы стран в мировую экономику с 1990 г.

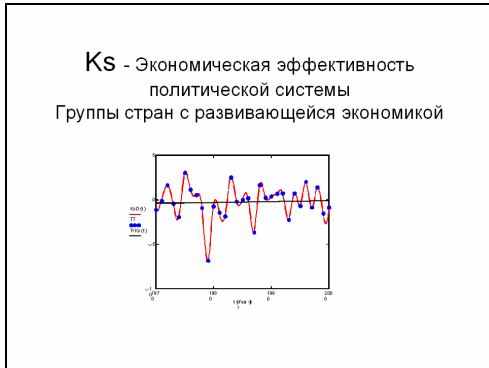


Рис. 58

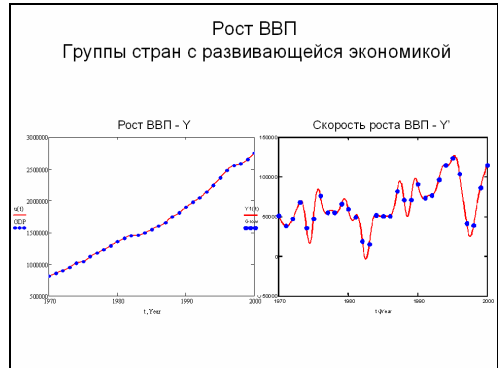


Рис. 59

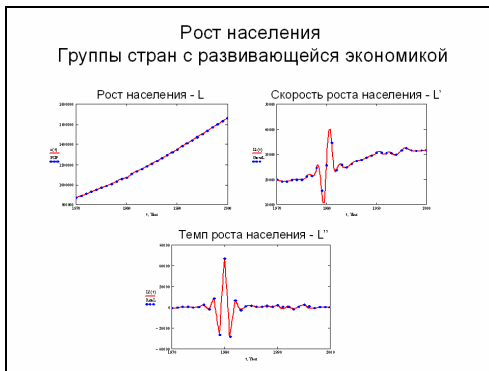


Рис. 60

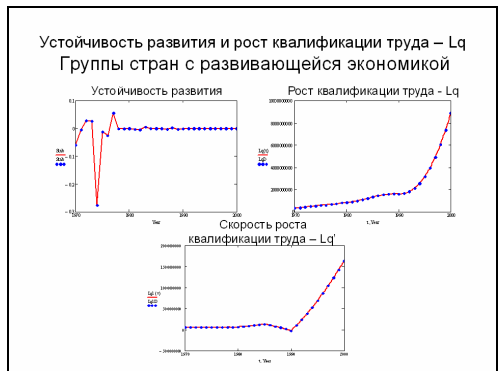


Рис. 61

8. Мировая Экономика

Анализ поведения коэффициента экономической эффективности политической системы Мировой Экономики (рис. 62) показывает, что вначале 80-х годов XX в. мировая экономика стала функционировать стабильно и экономически эффективно. Линейный тренд K_s мировой экономики пересекает линию нулевой величины в районе 1990 г. *Следует отметить, что в районе этого года распалась политическая система СССР–СНГ. И биполярное устройство политической системы Мира перешло в монополярную с доминирующим положением США.*

Динамика роста ВВП положительна с позитивным трендом (рис. 63). Динамика роста численности населения положительна, но с незначительным замедлением скорости с 1994 г. (рис. 64). Динамика роста квалификации труда L_q всей мировой экономики положительна и скачкообразно увеличивает темп роста с 1990 г. (рис. 65). График устойчивости показывает, что характер развития качественно меняется в окрестностях точки – 1990 г. (1988–1991 гг.).

Следует отметить, что с конца 80-х годов XX в. начиналось активное распространение новых технологий обработки и передачи информации: мобиль-

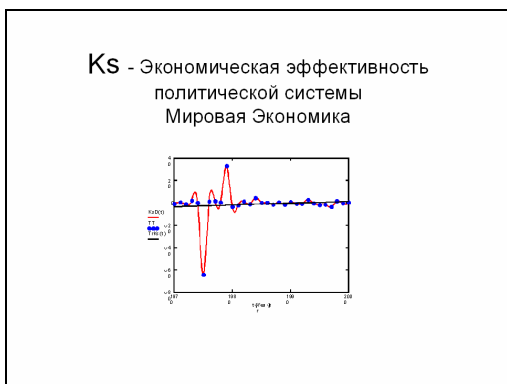


Рис. 60

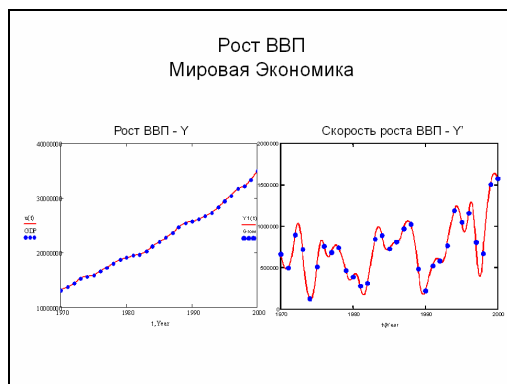


Рис. 61

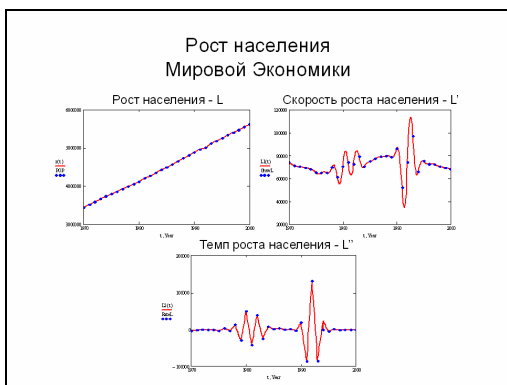


Рис. 60

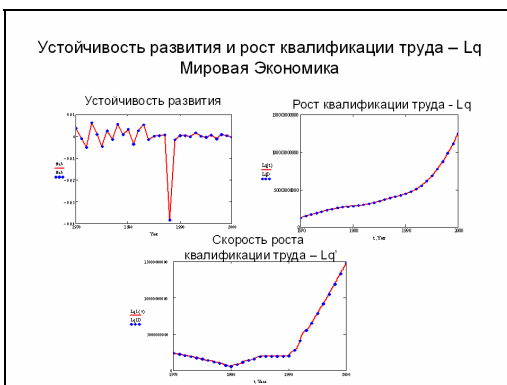


Рис. 61

ные телефоны, интернет, компьютеры и другие технологии. В соответствии с циклами Н.Д. Кондратьева на окрестность 1990 г. приходится граница циклов или смена повышательной волны на понижительную, что сопровождается сменой технологического уклада мировой экономики.

9. Общие выводы прикладного характера

В сфере политического устройства глобальной системы

– Анализ как групп стран, объединенных по различным признакам (цивилизации и др.), так и всей мировой системы показал, что сформировавшееся к началу 90-х годов политическое устройство мировой экономики достаточно эффективно и обеспечило устойчивое развитие всей мировой экономики в XX–начале XXI-го века.

Вместе с основными наднациональными институтами сформировались институты обеспечения регионального развития – региональные, экономические, политические и финансовые организации. На глобальном уровне оформилась группа G-7, эволюционировавшая в G-20 в период мирового финансового кризиса 2008–2010 гг. как новый институт формирования глобальной макроэкономической политики.

– Устойчивость и позитивные тренды развития показывают, что текущий мировой финансовый кризис 2008–2010 гг. не критичен для целостности мировой экономической системы, и существующая структура политического устройства справляется с возникающими дисбалансами.

– Китайская Республика не будет мировым лидером, по крайней мере, в кратко и среднесрочной перспективе, поэтому ее не следует рассматривать как элемент будущей структуры политического устройства мира.

– Индию уже сегодня следует рассматривать как будущего лидера, элемент архитектуры политической системы мира следующего поколения.

– Странам СНГ следует разработать стратегии интеграции, которые обеспечат устойчивое развитие всему региону, опираясь на опыт ЕС, что позволит Украине стать региональным лидером, а РФ стать одним из глобальных игроков (актеров).

В сфере монетарной системы мировой экономики

– Лидеры мировой экономики – Триада (США, Япония, ЕС), так и останутся лидерами в XXI в., но к ним присоединится Индия.

– Доллар США останется основной мировой валютой в XXI в.

– Национальная валюта Китая не будет одной из основных валют мировой экономики.

– Китай и СССР-СНГ (Евразийская цивилизация) после прохождения этапа трансформации могут повлиять на формирование структуры монетарной и политической системы Мира.

Однако анализ развития цивилизационных объединений стран, отдельных стран и групп стран, объединенных по качеству политической системы (развитые, транзитивные, развивающиеся) показывает, что наблюдается разное скоростное развитие и дисбаланс в Мировой Экономической Политике.

– Графики поведения K_s показывают, что поведение мировой экономики и США тесно взаимосвязаны, т. е. поведение и экономическое положение 2-й и 3-й группы стран сильно зависит от макроэкономической политики, формируемой США и глобальными институтами.

– Сравнение графиков K_s разных цивилизаций и групп стран показывает, что в зависимости от экономической эффективности политической системы K_s и степени интегрированности в мировое хозяйство, страны и их групповые объединения по-разному реагируют на дисбалансы, возникающие в мировой экономике.

– Макроэкономическая политика, формируемая США и глобальными институтами, для мировой экономики не оптимальна и поэтому неэффективна в смысле неадекватной реакции на мировые кризисы. Причина в финансовой сфере заключается в том, что целевые ориентиры денежно-кредитной политики, формирующиеся и реализуемые группой Мирового Банка и США, направлены на регулирование процессов в 1-й группе (развитых) стран и не учитывают условия и макроэкономические ориентиры двух других групп стран. В сфере международной торговли причина аналогичная.

– Национальная валюта Индии потенциально может стать одной из ключевых мировых валют в XXI в.

– Все три группы стран обладают различным уровнем коэффициентов K_s и K_N , различным уровнем экономической эффективности политической системы и информационной вооруженности.

Мировая экономика обладает четырьмя областями с разной скоростью развития, каждая область находится на разном этапе развития и обладает различной степенью зависимости от макроэкономической политики, реализуемой США и глобальными институтами в мировой экономике.

– По цивилизационному признаку это: 1-я область – Японская, Западно-Европейская, Океаническая, Индийская, Северо-Американская, Восточно-Европейская цивилизации; 2-я область – Китайская, Евразийская цивилизации; 3-я область – Латино-Американская цивилизация; 4-я область – Африканская, Буддийская, Мусульманская цивилизации.

– Эти области нуждаются в различных групповых целевых ориентирах макроэкономической политики.

1-я область. Развитые страны:

Нуждаются в низких процентных ставках и размещении в других группах избыточных ресурсов, в первую очередь, финансового капитала, т. к. обладают хорошими показателями динамики K_S и K_N .

2-я и 3-я области. Страны с формирующейся рыночной экономикой:

Находятся на стадии формирования национального капитала и новых институтов политической системы. Нуждаются в высоких процентных ставках, т. к. постоянно испытывают давление инфляции и имеют «догоняющий» экономический рост. Страны этой группы обладают высокой величиной K_N и средним показателем динамики K_S , который находится в транзитивной стадии. Эта группа стран нуждается в мягкой поддержке при формировании условий взаимоотношений с глобальными финансовыми институтами.

4-я область. Развивающиеся страны.

Страны находятся на ранней стадии развития и обладают низкими показателями динамики K_S и K_N .

– Все три группы стран нуждаются в собственных правилах и целевых ориентирах для формирования групповой макроэкономической политики – международной валютно-финансовой, бюджетной и торговой.

– У всех трех групп разнополярные экономические ориентиры и они не учитываются существующими правилами формирования и реализации глобальной экономической политики.

– Для формирования оптимальной глобальной политики, направленной на поддержание устойчивого развития глобальной системы в XXI в., требуется формирование региональных подразделений группы Мирового Банка и др., формирующих региональную макроэкономическую политику для каждой группы стран в отдельности. Формирование оптимальной глобальной экономической политики должно быть двухуровневым с учетом уровня и скорости развития всех групп стран.

– Для устранения зависимости поведения мировой экономики от экономического состояния США риски возникновения крайне неустойчивых состояний (мировых кризисов) должны быть распределены между всеми группами стран. Соответственно это распределение распространяется на:

- 1) формирование мировых резервов;
- 2) формирование мировой валюты;
- 3) формирование мировой и региональной процентной ставки;
- 4) формирование условий получения поддержки от МВФ и его региональных подразделений для регулирования платежного баланса;
- 5) условия ведения торговли.

– В целом мероприятия, направленные на региональное распределение основных экономических функций глобальных институтов, повысит позитивную динамику коэффициента K_S мировой экономики, устойчивость к мировым кризисам и обеспечит стабильность развития в XXI в.

Общие теоретические выводы

Результаты имитационного моделирования показали следующее:

– Уравнение развития, основанное на основных кумулятивных процессах – трендах, в соответствии с идеями Н.Д. Кондратьева корректно описывает развитие социально-экономических систем на длительных интервалах времени и отражает принципиальные свойства сложных социально-экономических систем: смену режимов функционирования, свойство самоорганизации и волновую природу этих циклов.

– Модели развития различных социально-экономических систем, основанные на данном уравнении, позволяют анализировать сам процесс развития и сопровождающие его эффекты: основные кумулятивные тренды, смену режимов функционирования и качество самого процесса развития.

– В мировой экономической системе действительно происходит смена технологических укладов в окрестности 1990 г. (1987–1993 гг.) в соответствии с длинными волнами конъюнктуры Н.Д. Кондратьева.

– Таким образом, существование длинных волн Кондратьева, до настоящего времени основывающееся на анализе эмпирических данных, получило практическое подтверждение на основе проведенного численного эксперимента.

Список использованной литературы

1. Харрод Р. Теории экономической динамики / Р. Харрод. – М.: Экономика, 1997. – Т 1. – С. 41–186.
2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М.: Экономика, 1997. – Т. 2. – С. 277–296.
3. Gene M. Grossman and Elhanan Helpman «Inovation and Growth in the Global Economy». – London, The MIT Press, 2001. – P. 24–42.
4. Barro Robert J., Sala-i-Martin X. Economic growth. Second edition. – London, The MIT Press, 2004. – P. 23–56; 217; 226–230; 398.
5. Barro Robert J., Sala-i-Martin X. Economic growth. Second edition. – London, The MIT Press, 2004. – P. 85–135; 247–267; 310–313.
6. Foley K. Duncan, Michl R. Thomas. Growth and Distribution. – London, Harvard University Press, 1999. – P. 136–174.
7. Aghion Ph., Howitt P. Endogenous Growth Theory. – London, The MIT Press, 1998. – P. 694.
8. Rostow W.W. The take-off into self-sustained growth / W.W. Rostow // Economic Journal № 66 (1956). – P. 25–48.
9. S. Kuznets Population, Capital and Growth. – New York, 1973. – P. 242.
10. Тодаро М.П. Экономическое развитие / М.П. Тодаро. – М.: Юнити, 1997. – С. 82–91.
11. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. Основные проблемы экономической статики и динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1993. – С. 166–304.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – С. 31–317.
13. Рыженков А.В. Модели циклического роста / А.В. Рыженков. – Новосибирск, ИЭ и ОПП СО РАН, 2003. – С. 238.
14. Стенгерс И. Порядок из Хаоса / И. Стенгерс, И. Пригожин. – М.: УРСС, 2003. – С. 309.
15. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М.: Мир, 1985. – С. 419.
16. Берже П. Порядок в хаосе / П. Берже, И. Помо, К. Видаль. – М.: Мир, 1991. – С. 367.
17. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики: евразийский аспект / Д.К. Чистилин. – М.: «Экономика», 2004. – С. 237.
18. Моисеев Н. Человек и ноосфера / Н. Моисеев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – С. 57.
19. Абдеев Р. Философия информационной цивилизации / Р. Абдеев. – М.: Владос, 1993. – С. 160–182.
20. Кондратьев Н.Д. «Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения» / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – С. 503–507.
21. «The World Economy» A. Maddison OCDE 2003.

22. W. Lutz, A. Goujon, W. Sanderson. Reconstruction of population by age, sex and level of educational attainment of 120 countries for 1970–2000 Vienna Yearbook of Population Research. 2007.

23. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М. ИНЭС, 2008. – С. 576.

24. Чистилин Д. Прогноз структуры мировой экономики на основе численного эксперимента / Д. Чистилин // Экономика Украины. – 2009. – № 9. – С. 57–67.

25. Sustainable development and the new architecture of global system: the principle of self-organization // Buletinul Universitatea Petrol-Gaze din Ploiesti «Economic Science Series», vol. LX № 2, 2008.

26. To the wave nature of the economic cycles // Romania Journal of Economics 2008 XVIII vol. 27, issue 2 (36). ISSN 1220-5567.

27. The Forecast of Forming the Global system Institutions on the basis of simulation modeling: The main principles // Romanian Journal of Economics, vol. 28, № 1(37), 2009. ISSN 1220-5567.

28. Principles of self-organization and institutional basis for sustainable development: case of world Economy // Review of general management. New ISSUE, vol. 8, № 2, 2008. ISSN 1841-818x (short English version).

Надійшло до редакції 2.02.2010.

THE FINANCIAL CRISIS AND THE HYPOTHESIS OF «DECOUPLING»

Досліджено генезис сучасної фінансової кризи та ефективність застосовуваних антикризових заходів. Дано оцінку обґрунтованості гіпотези про встановлення зв'язків в сучасній світовій економіці. Особливу увагу приділено факторам прискореного розвитку китайської економіки.

Исследованы генезис современного финансового кризиса и эффективность применяемых антикризисных мер. Дана оценка обоснованности гипотезы об установлении связей в современной мировой экономике. Особое внимание уделено факторам ускоренного развития китайской экономики.

The article studies the genesis of the present financial crisis and looks into the efficiency of anti-crisis measures employed. It also evaluates the substantiation of hypothesis about dissolving connections in global economics. Special attention is paid to the factors of accelerated development of Chinese economy.

financial crisis, anti-recessionary measures, «destruction of links» hypothesis, factors of economic progress

1. The genesis of the financial crisis and anti-crisis measures

Most of contemporary crises erupted in developing and in moderately developed countries. The crises of the nineties put pressure in those countries on speeding up changes in the practiced policy affecting both microeconomics and macroeconomic levels, and additionally enforced them to join in the overall globalisation process. This applies to the most countries in Southeast Asia and South America. Those countries engaged intensively in the global distribution and flow of goods, services and production factors. They became active participants in the process of the financial market globalisation. The outcome of those processes and relationships was an unprecedented expansion of the world economy comprising almost all its regions, especially emerging countries in Southeast Asia and South America. However, the characteristic feature of this period was an increase of the so called global-unbalance in the field of financial flows, which accompanied the boom synchronisation in the global scale. This effect was indicated by the analysis of the basic macroeconomic figures of the highly-developed (e. g., USA, Japan, Germany) and emerging countries (e. g., China, India, Brazil, Russia).

Based on the data contained in Table 1 it can be concluded that macroeconomic values of emerging countries are substantially higher if compared with the appropriate figures in highly-developed countries. The years of the present decade (until 2007) are characterised in the world economy by a high and balanced (in the geographical meaning) economic growth. However, at the same time an increasing financial unbalance takes place. Developing countries have reached 2 or even 5 times higher growth rate, the surplus in the current turnover, and as a result of the significant accumulation of foreign reserves and reduction of the foreign debt they even became net creditors.

The result of the high growth is that the emerging economies (countries) generate one third of the global GDP. Estimates based on purchasing power, indicate that this share is even around 50%¹. However, in the summer of 2007, the situation dramatically changed and the financial crisis in the United States erupted. The American crisis, also called the *subprime mortgage crisis*, in fact ignited already at the end of 2005. It is a typical scenario, in that sense that for some time each crisis remains asymptomatic, and only when the shock exceeds its ability to be absorbed the financial sector, it reaches its acute phase with all its symptoms. The American subprime mortgage crisis quickly spread and reached European countries with highly-developed real estate business sector, which are most exposed to the emergence of a recession. Fears of a potential recession induced the Federal Reserve System to radically cut interest rates and to prepare an Economic Rescue and Stabilisation Package².

Furthermore, many countries facing the increasing sizes of recession started to implement multi-billion worth packages with the intention to stabilise financial markets and stimulate consumption and investments. Individual countries use diversified instruments of their economic policy. Within the scope of initiatives stimulating investments and consumption³ they use tools of fiscal and monetary policy, and structural investments. In the United States in order to restore confidence to investments and to stimulate credit shares a dedicated public-private investment fund was established (within the framework of an overall stimulus package) and equipped with circa 1 trillion US dollars. The aim of this fund is to buy toxic assets of banks and funds. Furthermore, in order to rescue banks, the governments of the United States, Iceland, Ireland and Austria recapitalised them after assessing their condition.

In Germany, Spain, Great Britain, China and Japan in order to increase the market liquidity, guarantees for loans contracted by companies were introduced. Additionally, for companies having problems with obtaining credits, credit loans were prepared. In the UK and Germany in order to enable a broader access to credits, a dedicated program was introduced with the aim to purchase government bonds and securities on the secondary market. At the same time the automotive sector in France, Germany, Spain, Italy and the UK received multi-billion heavy financial support. In many countries taxes had been reduced, including China, Japan and the so-called Asian tiger countries. Furthermore, in order to stimulate investments and consumption those countries and the United States launched big infrastructure projects, and started reforms of their educational and health-care systems.

Started anti-crisis measures have been planned for several years and what is worth to notice is the fact they are not focused to boost only one business sector. However, attempts to create a new economic order on the international level (the G-20 Summit in London) could not appease essentially the financial markets. Those attempts targeted among others the establishment of institutions which would be responsible for regulating and supervising financial markets, the increase of funds of the International Monetary Fund by 500 up to 750 mld USD, the dissolving of the so-called «tax paradises» in the near future, and the generation of funds supporting international trade. One will have to wait a couple of years to register the impact of such attempts on the global economy and the condition of the individual economies.

Until now, there are no positive signals coming from the highly-developed countries. The attempts to stimulate the economy by lowering the interest rates failed. In many countries, their level moves around zero and has no effect on the stimulation

¹BIS (2007), 77th Annual Report, Bank for International Settlements, Basel, June 24.

²their value in the USA together with the Paulson's plan is about 1,5 bln USD

³After the reduction interest rates reached a record low level: in Japan – 0,1%, in USA – 0,25%, in GB, Switzerland and Canada – 0,5%, in ECB – 1,25%. Fiscal packages reach in Germany 1,5% GDP, in France 1,9% GDP, in Spain 3% GDP, in Singapur, Taiwan, South Korea 3 GDP. Till February 2009 the governments of G8 countries launched rescue packages totaling more than 3 bln USD.

Table 1

Macroeconomic values of the world largest countries (year 2007)

	USA	China	Russia	Japan	Germany	India	Brazil	World
Basic:								
– population	301 mln (III/4,6 %)	1321 mln (I/20 %)	141 mln (VIII/2,1%)	127 mln (X/1,9%)	82 mln (XIV/1,2%)	1129 mln (II/17,1%)	186 mln (V/2,8%)	6602 mln (100%)
– territory	9,8 mln (III/1,9%)	9,5 mln (IV/1,9%)	17 mln (I/3,3 %)	0,37 mln (LXI/0,1%)	0,35 mln (LXII/0,1%)	3,2 mln (VII/0,6%)	8,5 mln (V/1,7%)	510 mln (100%)
Economy:								
– GDP	13,2 bln (I/28,3%)	2,5 bln (IV/5,4%)	0,76 bln (XV/1,6%)	4,9 bln (II/10,5%)	2,8 bln (III/6,2%)	0,79 bln (XIII/1,7%)	1,3 bln (IX/2,3%)	46,6 bln (100%)
– GDP by PPP	12,9 bln (I/19,9%)	10 bln (II/15,3%)	1,7 bln (IX/2,6%)	4,2 bln (III/6,4%)	2,5 bln (V/3,9%)	4 bln (IV/6,2%)	1,8 bln (VIII/2,8%)	65 bln (100%)
– GDP growth	3,4%	10,5%	6,6%	2,8%	2,2%	8,5%	5,4%	5,1%
– GDP per capita	43,45 tys.	7,6 tys.	12,1 tys.	33,1 tys.	31,4 tys.	3,7 tys.	9,5 tys.	10 tys.
Foreign trade								
– export	2,8 bln (I/11,7 %)	1,7 bln (III/7,1%)	0,49 bln (XVI/1,9%)	1,1 bln (IV/4,5%)	2 bln (II/8,3%)	0,3 bln (XVIII/1,2%)	0,3 bln (XVII/1,2%)	24,5 bln (100%)
– import	1 bln (II/8,2 %)	0,97 bln (III/7,8%)	0,32 bln (XIII/2,6%)	0,59 bln (V/4,7%)	1,1 bln (I/9,1%)	0,11 bln (XXIX/0,9%)	0,16 bln (XXIV/1,3%)	12,4 bln (100%)
– share trading GDP	21,2%	68%	67,1%	22,4%	71,4%	37,9%	23,1%	52,5%
foreign exchange reserves	69,1 mld (XV)	1034 mld (I)	314,5 mld (III)	864,7 mld (II)	48,7 mld (XXII)	165 mld (VI)	190 mld (V)	

Source: G. Wroński, Percepcja mocarstwowego statusu Chin w świetle głównych paradymatów stosunków międzynarodowych. «Stosunki Międzynarodowe» 2008, nr 1–2, s. 70–71.

Roman figures included in the table indicate country's position in the world ranking and associated percentage values indicate the percentage share of the same scale.

of consumption and production. However, the reduction of interest rates to nearly zero severely limits the manoeuvre space for monetary policy in the future. The Federal Reserve System and the European Central Bank may use other instruments, but this in turn is associated with the additional money emission and higher inflation in the future. Detractors of support packages also highlight the inefficiency of the tax relieves, indicating the Paulson Plan, which stimulated the production and the gross domestic product (GDP), but only within a short period, after lowering the interest rates.

Expansionary fiscal and monetary policy leads to an increase of budget deficit and public debt. The budget deficit in many European Union countries predicted for the year 2010 will reach a level that significantly exceeds 3% of GDP, and this in turn violates the convergence criteria. The highest deficit is planned for the following countries: Lithuania – 9,2%, Spain – 10,1%, Greece – 12,2%, Latvia – 12,3%, United Kingdom – 12,9%, Ireland – 14,7%⁴. As a result the following increase of the public debt in 2010–2011 can be awaited: Greece 112,6% and 135% of GDP, in Italy 116,7% and 117,6% of GDP, in Portugal – 84,6% and 91,1% of GDP, in Spain – 66,3% and 74% of GDP, in Ireland – 82,9% and 96,2% GDP. In the United States the budget draft envisages the budget deficit of 12% of GDP and the public debt of about 50% of GDP.

Such a high level of debt implies not only radical expenditure cuts, but also enforces tax raise in the near future, and this in turn generates the risk of insolvency. At the moment the following countries have already troubles to obtain financial resources to support their economies: Iceland, Ireland, Portugal, Spain, the Baltic countries, and especially Greece. As a result, the financial crisis has already caused reduction of international trade financing, reductions in world merchandise trade, and slowed down the pace of the economic increase. In contrast to the crises of the 90s, which affected the countries of low and medium development level, the financial problems of the year 2007 appeared not in the peripheries, but in the centre of the world economy. The strongest perturbations on the financial markets began to adversely affect the sphere of the real economy, especially in the developed countries.

For the full diagnosis of the outcome of initiated anti-crises measures and of reasons of current financial disturbances we will probably have to wait a couple of years. Nevertheless, can we already now indicate some differences in the evolution of the collapse process in the developed and developing countries? The answer seems to be yes, because regardless of the serious financial crises in the world economy, new aspects and relationships appeared, which require essential adjustments on the micro, macro, and global economic levels. They are as follows:

– Integration of the emerging countries into the globalisation processes, especially Brazil, China, and India;

– Emerging countries, especially those in the Southeast Asia and South America, due to their greater integration into the global market, gain broader access to finance opportunities, become new possibilities of risk diversification, and all this is in turn crucial for the stabilisation of development processes. However, what needs to be noticed, the global environment of the financial market complicates the conduct of a fully independent monetary policy within those countries. Central banks can not effectively defend the exchange rate and independently use its basic tools, especially the interest rate. That is why they represent a sceptical approach to liquidate the exchange rate and actively intervene on the currency market⁵.

– Appreciation of national currencies in South American countries, which level was much higher than in Asian countries. This undoubtedly was the result of capital

⁴Problemy z finansami w Unii Europejskiej, Komisji Europejska, Bruksela 2010.

⁵See. Cowen D and others (2006), Financial Integration In Asia-Recent Developments and Next Steps, JMF Working Paper, No 196; Knight M.D. (2007), The Globalization of Financial Markets and Financial Regulations: Implications for Latin America, «BIS Papers»

inflows, and it allowed much more space to control the inflation (e.g. the rate of appreciation of the Brazilian Real in the first half of 2007 amounted more than 5%);

– Strong growth of energy and raw material prices, and changes in the terms of trade;

– Relative increase of savings especially in China and in oil-exporting countries and their deficiency in the United States;

– Dynamic development of information and communications technologies;

– Tightened tax competition and simultaneously the increase of the budget deficit and public debt in many countries.

2. The hypothesis of «decoupling» of the emerging economies

In the context of serious slumps on financial markets and the differentiated progress of the above mentioned events and processes in the developed and developing countries, a hypothesis of «decoupling» arose. Around this hypothesis indicating a relative independency of the emerging economies from the economic cycle in the highly-developed countries (particularly in the United States), a discussion began, which provoked the researches to focus on the following aspects:

– Economic cycle and its synchronisation, i.e. approximately the same evolution scheme in a more or less numerous group of countries⁶;

– Effects of shock penetration and spreading on international level and also penetration of the cyclical effects between different business sectors, primarily the transfer of the events from the financial sphere to the real sphere⁷ on a national level;

– Tendency of the causal dependency of cyclical fluctuations and to which extent the synchronisation of the cyclical fluctuations in the Southeast Asian and South American countries depend on alliances with North America and Europe.

The problems mentioned above were objects of numerous discussions and analyses. Among others, the research work in this field was conducted by the International Monetary Fund⁸, Dees S., Vansteenkiste⁹ and Kay J.¹⁰, and others. The goal of these analyses was the determination of the relationships between the amplitude of the cyclical fluctuations and the changes in the level of their synchronisation, and also the identification of the feed-back strength in the context of mutual relations between individual countries and the groups of countries.

The intention of the author of this article is to present only an outline of the question regarding fluctuation synchronisation and impulse penetration in the global scale, and the «decoupling» possibilities of countries remaining at a lower development level. Taking into account the characteristics and dynamics of the development trends in emerging countries, especially in China, India and Brazil one can agree with the viewpoints of numerous economists that the process of «decoupling» of those countries is already in progress for several years. It should be emphasised that on the one hand under the influence of the globalisation processes the relations and mutual dependencies between different world regions are getting tightened and on the other hand the desire to reduce the development gap by the emerging countries intensifies the mechanism of competition. This in turn results in a high pace of economic growth

⁶Lubiński M., Kąsek L. (2006), Wahania koniunkturalne a perturbacje finansowe, w: Barczyk R., Kąsek L., Lubiński M., Małczewski K., Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego, PWE, Warszawa s. 99.

⁷Ibidem, s. 101.

⁸JMF (2007), Spillovers and Cycles In the Global Economy, w: World Economic Outlook, April.

⁹Dees S., Vansteenkiste I. (2007), The Transmission of US Cyclical Developments to the Rest of the World, European Central Bank Working Paper, No 798, August

¹⁰Kay J., (2007), emerging Economies Have Not Become «Decoupled», 'Financial Times», November 21

of emerging countries in comparison to the highly-developed ones experiencing the recession phase.

Thus, if the spectacular success of the emerging economies of countries such as China, India or Brazil in the second half of the decade of the XXI century, are the result of internal changes and processes that took place under the influence of reforms? The dynamic entry of these countries into the global economy, led the global market to become even more global. These countries, developing at a rate of 6–10% of GDP in recent years (2005–2008) contribute to the increase of the global demand (through the increase in import) and to the increase of the global supply (through increase in export). Furthermore, they act more actively on the financial markets and integrate with the global economy. However, in addition to common features, these countries are characterized by several distinguishing features from other emerging countries.

3. The determinants of development of the chinese economy

On the one hand the economy of China fascinates, but on the other hand it worries. The pace of economic development and the magnitude of economic change arouses admiration. Disquieting is the fact, how much depends on the global economic trend in this country. The average annual GDP growth, since the start of economic reforms maintained at 9,4%. It is the fastest and longest-lasting economic growth in the world. The economic growth in China is much higher than the growth of other rapidly developing Asian economies and the average rate of growth of developing countries¹¹. Undoubtedly, many external and internal factors affected the dynamics of development. However, two very important determinants that distinguish China from other emerging countries, have to be pointed out, namely:

- a shift towards a market economy is not preceded (as in the countries of Central and Eastern Europe) by any major changes in the political system,
- during the period of peak changes, China has not experienced any major economic crises (such as the Asian crisis)¹².

Based on the data presented in Table 2 in the years 2006–2008 a very high rate of economic development in China occurred. The high GDP growth rate has its source in both internal and external demand impulses. Among the internal factors the most important influence on the economic activity had the demand increase, in both

Table 2

Basic macroeconomic values for China in the years 2006–2008

Specification	2006	2007	2008
GDP	11,1	11,4	9,0
GDP per capita (in USD)	2109,5	2456,0	2677,0
Central budget deficit	1,3	0,8	1,1
Inflation (PI – consumer price index) %	1,5	4,8	5,9
Unemployment rate %	4,2	4,0	4,1
Current account balance (% GDP)	8,3	8,5	7,5
Growth rate of export %	23,8	25,7	22,0
Growth rate of import %	20,0	20,8	19,5

Source: based on the data from the National Statistical Office ChRL and Central Bank

¹¹B. Ślusarczyk, K. Puchalska, *Gospodarka Chin a kryzys w końcu I dekady XXI wieku* (2009) w: Bednarczyk J.L, Bukowski S. J., Misala J.(red.), *Wpółczesny kryzys gospodarczy, przyczyny-przebieg-skutki*, wyd. CeDuWu. PL, Warszawa, s. 255–256.

¹²Prasad E., Rajan R.G. (2006), *Modernizing China's Growth Paradigm*, JMF Policy Discussion Paper, No 3.

consumption and investment. The key role in the growth of total demand played a fast-growing demand for durables, which was the result of the dynamic development of housing.

Also investments in the analyzed period could be characterized by high growth. However, despite the massive scale of new investments, imbalances in the production and the level of development of individual regions could not be neutralized. China has still a large backlog in generating a modern socio – economic infrastructure, especially in transport, communications, environment protection and efficient use of energy, materials, etc.

An important factor in the high GDP growth in China is a large inflow of capital in the form of foreign direct investment. Their growth rate is high and the average annual value increases continuously since many years.

Table 3

China's share in the world inflow and outflow of foreign direct investments and the FDI ratio to the gross domestic product in the years 1980–2008 (%)

Years		1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008
Word share (%)	inflow	0,11	3,5	1,68	11,0	2,95	7,44	6,38
	outflow	bd	1,01	0,35	0,55	0,08	1,39	2,81
Share in the GDP (%)	inflow	0,02	0,63	0,86	4,96	3,41	3,14	2,49
	outflow	bd	0,20	0,21	0,26	0,08	0,53	1,2

Source: <http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx>

Parallel with the opening of the Chinese economy to the foreign capital, the number of enterprises with foreign capital increased. Furthermore special economic zones, which play an important role in attracting foreign direct investments to China appeared. They operate along the coast of the country as modern industry centers, where investors can obtain various types of privileges, such as tax exemptions¹³.

It is worth noting, that the persistent wave of capital inflow to China, increases the lending by the banking system. It contributes to the inflationary expectations and the expectations of an increase in interest rates, which attracts even more capital. Increase linkages with the world economy indicated the growing importance of China in the international arena. The most significant indicator that indicates the growing importance of China in international trade is the ratio of the value of foreign trade to GDP. The value of this index for China in 2007 was about 68% and was higher than the average for the world (52.6%), Japan (22.4%) and USA (21.2%). Furthermore, the specificity of China's foreign trade is that the trade balance with the most Asian countries is negative, while with the European Union and the USA countries positive. Those trade relations indicate the growing importance of China in the Asian region. Due to the increased propensity to import China begins to play a «regional locomotive role» of economic growth of these countries. It is expected that in the near future the geographic structure of international trade will change. The main actors involved in the global trade will be the Asian countries, led by China. This country is ahead (taking into account the share of world exports) the United States and Germany. Since 2009 China occupies a leadership position. The spreading since 2007 financial crisis also reached the Chinese economy. Its symptoms were already visible in the fourth quarter of 2008. It had undoubtedly an impact on reducing the level of the basic macroeconomic values (see table 2).

Export drastically reduced (decreased by 26%), inflation increased to 5,9% and the GDP growth fell from 11,4% to 9% in 2008 and to 5,8% in 2009 and in 2010

¹³Nawrot K.A. (2008), *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa, s. 157.

to 6,5%. The economic slowdown caused by the decline of export turnover forced changes in the economic policy of China. It is estimated, in fact, that in the years 2009 – 2010 the share of consumption in the creation of GDP growth will be greater than the investments. Can therefore the specific of the economic development be regarded as a positive decoupling process?

4. Conclusion

The answer to this question could be affirmative, provided that the changes resulting from policy reforms in macro- and micro-economy, not only in China but also India and Brazil and other developing countries, favour of both maintaining a stable path of growth and reducing global imbalances on the financial markets. Primarily the point is that economic growth in these countries should be a result of internal mechanisms and institutions that shape the structure of growth, where the endogenous factors in demand play a dominant role. At the same time, these countries implementing the policy of openness and being active participants in the regional integration and globalization, will have much greater contribution to maintaining the world economy and to accelerating the long term multi-polar system. These issues, however, require a broader study, research and evaluation from the long distance perspective.

References

1. BIS (2007), 77th Annual Report, Bank for International Settlements, Basel, June 24.
2. Cowen D and others (2006), Financial Integration In Asia-Recent Developments and Next Steps, JMF Working Paper, No 196.
3. Dees S., Vansteenkiste I. (2007), The Transmission of US Cyclical Developments to the Rest of the World, European Central Bank Working Paper, No 798, August.
4. Kay J., (2007), Emerging Economies Have Not Become «Decoupled», 'Financial Times», November 21.
5. Knight M.D. (2007), The Globalization of Financial Markets and Financial Regulations: Implications for Latin America, «BIS Papers».
6. Lubiński M., Kąsek L. (2006), Wahania koniunkturalne a perturbacje finansowe, w: Barczyk R., Kąsek L., Lubiński M., Małczewski K., Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego, PWE, Warszawa.
7. MF (2007), Spillovers and Cycles In the Global Economy, w: World Economic Outlook, April.
8. Nawrot K.A. (2008), Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR Warszawa.
9. Prasad E., Rajan R.G. (2006), Modernizing China's Growth Paradigm, JMF Policy Discussion Paper, No 3.
10. Problemy z finansami w Unii Europejskiej, Komisji Europejska, Bruksela 2010.
11. Ślusarczyk B., Puchalska K., Gospodarka Chin a kryzys w końcu I dekady XXI wieku (2009) w: Bednarczyk J.L, Bukowski Misala S. J.(red.), Współczesny kryzys gospodarczy, przyczyny-przebieg-skutki, wyd. CeDuWu. PL, Warszawa.
12. Wroński G., Percepcja mocarstwowego statusu Chin w świetle głównych paradygmatów stosunków międzynarodowych. «Stosunki Międzynarodowe», 2008, nr 1–2.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

О НОВОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА БАЗЕ ПАРТНЕРСТВА ЦИВИЛИЗАЦИЙ

У статті обґрунтовується необхідність формування нової глобальної стратегії сталого розвитку, побудованої на партнерстві цивілізацій, на стратегії сталого розвитку, прийнятій в Ріо-де-Жанейро 1992 р. і уточненої на Всесвітньому саміті в Йоганнесбурзі у 2002 р. стосовно до особливостей нової історичної епохи в розвитку світових, локальних і глобальної цивілізацій, з кінця ХХ ст. Визначаються головні контури нової глобальної стратегії, інститути, механізми і основні етапи її формування і здійснення.

В статье обосновывается необходимость формирования новой глобальной стратегии устойчивого развития, основанной на партнерстве цивилизаций, на стратегии устойчивого развития, принятой в Рио-де-Жанейро 1992 г. и уточненной на Всемирном саммите в Йоханнесбурге в 2002 г. применительно к особенностям новой исторической эпохи в развитии мировых, локальных и глобальной цивилизаций, с конца ХХ в. Определяются главные контуры новой глобальной стратегии, институты, механизмы и основные этапы ее формирования и осуществления.

The paper proves the necessity of a new global strategy formation that is based on partnership of civilizations and the strategy of sustainable development. In 1992 they were accepted in Rio-de-Janeiro and specified at the Worldwide Summit in Johannesburg in 2002 with regard to peculiarities of the new historical epoch in the development of worldwide, local and global civilizations since the end of the 20th century. The principal boundaries of the new global strategies, institutions, procedures and general stages of their formation and implementation are defined.

устойчивое развитие, глобальный прогноз, глобальные институты, мировые, локальные и глобальные цивилизации

1. Новая эпоха – новая глобальная стратегия

1.1. Начало новой исторической эпохи

Сконца 90-х годов ХХ в. человечество вступило в новую, переломную эпоху в своем историческом развитии. Как показали исследования, опубликованные в шеститомнике Б.Н. Кузька и Ю.В. Яковца «Цивилизации: теория, история, диалог, будущее»¹, и разработанный российскими и казахстанскими учеными глобальный прогноз «Будущее цивилизаций» на период 2050 г. (в 10 частях)², человечество с конца ХХ в. вступило в новую, переломную эпоху. Основное содержание этой эпохи состоит в следующем:

¹Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. II. Будущее цивилизаций и геодивизиационные изменения / Б.Н. Кузык. – М.: ИНЭС, 2006; т. IV. Перспективы становления интегральной цивилизации. – М.: ИНЭС, 2009 (www.kuzyk.ru)

²Глобальный прогноз «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года. Ч. 9. Будущее цивилизаций и стратегия цивилизационного партнерства. – М.: МИСК, 2009.

– завершение двухсотлетнего цикла индустриальной мировой цивилизации, вступление в период ее заката, знаменующегося кластером глобальных кризисов (энергоэкологическим, технологическим, экономическим, геополитическим, социокультурным) и становлением новой, гуманистически-ноосферной, интегральной мировой цивилизации;

– в завершение пятисотлетнего цикла четвертого поколения локальных цивилизаций, проходившего под знаком доминирования западной цивилизации, и становление пятого поколения, базирующегося на многополярном мироустройстве и партнерстве цивилизаций;

– начало перехода от полуторатысячелетнего второго исторического суперцикла в динамике глобальной цивилизации, включавшего три родственных мировых цивилизаций (средневековую, раннеиндустриальную и индустриальную), к третьему историческому суперциклу, базирующемуся на принципиально иных основах.

Этот этап начался с длительного переходного периода, который займет более полувека и включает период глубоких глобальных кризисов в конце XX – первой четверти XXI в. и волну эпохальных инноваций второй четверти XXI в., сперва в авангардных странах и цивилизациях, а затем и по всей планете.

Это период глубоких потрясений, в корне меняющих картину мира и требующих от человечества осознания сущности происходящих перемен, выработки долгосрочной стратегии, которая позволит пройти этот период, чреватый глобальными рисками и угрозами, с наименьшими потерями и в возможно короткие исторические сроки.

1.2. К новой глобальной стратегии

В конце XX – начале XXI вв. были предприняты определенные шаги для выработки стратегии ответа на новые вызовы. Группой экспертов ООН был подготовлен доклад «Наше общее будущее», который послужил основой для разработки и одобрения на Всемирном саммите по устойчивому развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г. глобальной стратегии устойчивого развития, которая получила подтверждение и дальнейшее развития на Всемирном саммите по устойчивому развитию 2002 г. в Йоханнесбурге. В большинстве стран на этой основе были разработаны национальные стратегии устойчивого развития. На юбилейной сессии ООН в 2001 г. были определены цели тысячелетия на период до 2015 г. и предприняты меры по их осуществлению.

Однако перестройка глобальной геополитической архитектуры с конца XX в. и особенно кластер глобальных кризисов начала XXI в., которые охватили все стороны функционирования и развития человечества, радикально изменили ситуацию и потребовали выработки новой долгосрочной глобальной стратегии. Глобальный энергоэкологический кризис, развернувшийся с начала XXI в., потребовал радикальных совместных мер глобального сообщества по перестройке энергетического баланса и сокращению выбросов парниковых газов в окружающую среду и других загрязнений окружающей среды, а также решение проблем обеспечения развития человечества всеми основными видами природных ресурсов – минеральных, водных, земельных, лесных. Глобальный экономический кризис 2008–2009 гг. отчетливо показал противоречия и паразитизм постиндустриального экономического строя и неолиберальной модели глобализации и потребовал новых ориентиров по становлению интегрального экономического строя и гуманистически-ноосферной модели глобализации. Расширение процессов депопуляции и нарастание потоков международных мигрантов делает необходимой выработку новой, дифференцированной демографической стратегии и согласованной миграционной политики. Индустриальный экономический способ производства в значитель-

ной мере исчерпал свой потенциал, что привело к падению темпов роста производительности труда и потребовало ускоренного перехода к постиндустриальному технологическому способу производства, крупномасштабного освоения в масштабах планеты шестого технологического уклада как первого этапа этого технологического способа производства.

Все эти проблемы не могут быть решены в одиночку, отдельными странами или цивилизациями. Они требуют глобального решения на основе перехода от противостояния и конфликтов цивилизаций к глобальному режиму диалога и партнерства для эффективного ответа на вызовы нового века. В основе этого партнерства лежит новый, интегральный социокультурный строй, революция в науке и образовании, ренессанс высокой культуры, распространение гуманистически-ноосферной этики, укрепление нравственных устоев в обществе и семьи при поддержке религий.

Все вышесказанное обуславливает необходимость экстренной выработки и принятия на Всемирном саммите по устойчивому развитию в Бразилии в 2012 г. новой долгосрочной стратегии устойчивого развития, базирующейся на партнерстве цивилизаций для ответа на вызовы XXI в.

1.3. Научная база новой стратегии

Следует отметить, что научная база для выработки новой стратегии устойчивого развития в основных чертах уже создана. Основы будущего интегрального общества определены в книге Питирима Сорокина «Главные тенденции нашего времени»³. В опубликованной в 1980 г. монографии американского футуролога Элвина Тоффлера «Третья волна»⁴ и в последующих его монографиях определены основные черты и пути формирования третьей волны в истории глобальной цивилизации.

В монографиях Ю.В. Яковца «История цивилизации» (1995 г.), «The Past and the Future of Civilization» (2000 г.), «Глобализация и взаимодействие цивилизаций» (2003 г.), «Эпохальные инновации XXI века» (2004 г.) и в фундаментальном шеститомнике Б.Н. Кузыка и Ю.В. Яковца «Цивилизации: теория, история, диалог, будущее» (2006–2009 гг.) исследованы закономерности и тенденции динамики цивилизаций, основные контуры современного цивилизационного кризиса и пути становления интегральной, постиндустриальной цивилизации, партнерства локальных цивилизаций пятого поколения.

В разработанной российскими и казахстанскими учеными с участием ученых из других стран Глобальном прогнозе «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г. (в десяти частях, 2008–2009 гг.) обоснованна методология глобального интегрального макропрогнозирования, определены тенденции и критические ситуации динамики локальных цивилизаций второй половины XX – первой половины XXI вв., основные контуры перестройки шести составляющих генотипа цивилизаций (энергетической, социодемографической, геополитической, социокультурной, технологической, экономической) и обоснованы рекомендации к долгосрочной глобальной стратегии партнерства цивилизаций. Итоговая часть этого прогноза «Будущее цивилизаций и стратегия цивилизационного партнерства» была обсуждена и одобрена на заседании Круглого стола в рамках 64-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 27.10.2009 г.

Опубликован ряд монографий Джозефа Стиглица, Иммануила Валлерстейна и других ученых с обоснованием отдельных направлений формирования новой стратегии устойчивого развития и взаимодействия цивилизаций. Эти проблемы обсуждены на десятках научных конференций, форумов, дискуссий.

³Сорокин Питирим. Главные тенденции нашего времени. – М.: Наука, 1997.

⁴Тоффлер Эдвин. Третья волна. – М.: АСТ, 1999.

Таким образом, можно сказать, что в настоящее время учеными различных стран подготовлена научная база для выработки глобальным сообществом новой стратегии устойчивого развития.

2. Главные контуры новой глобальной стратегии

2.1. Стратегия энергоэкологического партнерства цивилизаций

Острейшей проблемой первой половины XXI в. является крутой перелом траектории энергоэкологической динамики.

Глобальный энергетический кризис выражается в нарастающем дефиците энергетических ресурсов в связи с постепенным исчерпанием лучших месторождений ископаемого топлива, общей тенденцией его удорожания и быстрым ростом размерами выбросов парниковых газов в окружающую среду, что является одним из факторов неблагоприятных экологических изменений на Земле. Этот кризис усугубляется растущей энергоэкологической поляризацией стран и цивилизаций, расточительным потреблением энергии в группе богатейших развитых стран и резким отставанием в энергообеспечении, необходимостью роста потребления энергией для преодоления отставания в группе развивающихся стран, обоснованные на саммите «Группы 8» в Италии (2009 г.) с целью сокращения выбросов парниковых газов вдвое к середине XXI в. потребует радикального изменения структуры энергетического баланса, на что у развивающихся стран нет необходимых ресурсов. Это вызвало резкие противоречия на экологическом саммите в Копенгагене в декабре 2009 г.

Необходима выработка глобальной стратегии энергоэкологического партнерства цивилизаций, которая базируется на следующих принципах:

– освоение во всех отраслях экономики во всех странах энергосберегающих технологий с тем, чтобы сократить расточительное использование энергии и оптимизировать ее потребление с учетом растущих потребностей в энергообеспечении развивающихся стран;

– рациональное использование и сокращение потерь при добыче, переработке, транспортировке и потреблении ископаемого топлива и сырья с учетом интересов как настоящего, так и будущего поколений, с тем, чтобы сохранить на более длительное время невозобновляемые минеральные ресурсы;

– широкая замена невозобновляемых минеральных источников топлива и сырья альтернативными источниками, которые отличаются экологической чистотой и обеспечат удовлетворения растущих потребностей при сокращении использования ископаемого топлива и сырья;

– преодоление растущего дефицита пресной воды на основе более экономного ее использования, сокращения потерь, распространения новых эффективных технологий, уменьшающих потребность в воде и сокращающих вредные выбросы;

– рациональное использование и повышение плодородия сельскохозяйственных земель с тем, чтобы удовлетворить растущие потребности населения Земли в продовольствии;

– сокращение вырубки тропических лесов Южной Америки и Африки, служащих «зелеными легкими» планеты, более эффективное использование лесных ресурсов, борьба с лесными пожарами и крупномасштабное лесовосстановление;

– преодоление сокращения существующего чрезмерного разрыва в энергообеспечении и энергопотреблении по странам и цивилизациям на основе их совместных усилий крупномасштабного распространения по планете ресурсосберегающих технологий и альтернативных источников энергии и материалов.

Энергоэкологические проблемы не могут быть решены без нахождения консенсуса на взаимоприемлемых условиях энергоизбыточных и энергодефи-

цитных стран и цивилизаций, выработки и реализации крупномасштабных глобальных программ и проектов по освоению ресурсосберегающих и безотходных технологий шестого уклада и их распространению по планете. Тем самым будут заложены основы для ноосферного энергоэкологического способа производства и потребления, который обеспечит решение острейших энергетических и экологических проблем, стоящих перед человечеством в ближайшие десятилетия.

2.2. Новая демографическая, миграционная и социальная стратегия

В начале XXI в. наблюдается поляризация демографических тенденций развития человечества. В одной группе стран и цивилизаций (африканской, индийской, мусульманской, латиноамериканской, буддийской) сохраняются высокие хотя и постепенно снижающиеся темпы прироста населения, возрастает избыток трудовых ресурсов при низком уровне потребления и качестве жизни населения, широко распространенных явлений нищеты и голода. В других цивилизациях (японской, евразийской, восточноевропейской, в значительной части западноевропейской, а с 40-х годов XXI в. и китайской) нарастают процессы депопуляции, сокращения численности населения и доли в нем трудоспособного населения, быстрого старения.

Эти демографические процессы вызывают нарастание миграционных потоков из бедных, перенаселенных стран и цивилизаций, в богатые, что вызывает нарастание противоречий в странах реципиентах, неравноправное положение мигрантов и тенденции изменения цивилизационной структуры в принимающих странах.

Нарастают процессы социальной дифференциации между богатыми и бедными странами. По данным Всемирного банка, разрыв в уровне валового национального дохода на душу населения в 2007 г. между странами с высоким уровнем доходов (1056 миллионов человек) и странами с низким уровнем развития (1296 миллионов) достиг 65,5 раза по текущему курсу доллара и 24,4 раза по паритету покупательной способности. Голод и болезни ежегодно уносят жизни десятков миллионов людей, в том числе детей и людей преклонного возраста в странах с низким уровнем доходов. Это вызывает нарастание социальных, национальных и цивилизационных противоречий в глобальном пространстве, является питательной средой для международного терроризма, межгосударственных и межцивилизационных конфликтов.

Изменившаяся социодемографическая ситуация и новые тенденции требуют выработки дифференцированной по группам стран с разным уровнем доходов и неодинаковыми темпами демографической динамике, социальной и демографической стратегии партнерства цивилизаций. Эта стратегия должна быть нацелена на:

- сокращение демографического разрыва между странами и цивилизациями на основе проведения политики стимулирования деторождения в странах, находящихся в состоянии депопуляции, и уменьшения темпов роста рождаемости в странах с чрезмерно высоким уровнем рождаемости (при исключении насильственных методов решения этой проблемы);

- осуществление совместных усилий по укреплению глобальной системы здравоохранения, укрепления здоровья и преодоления опасных болезней включая вновь возникающие эпидемии выработки и использования эффективных лекарств;

- улучшения питания населения и оптимизации его структуры для преодоления голода на планете и обеспечения рационального питания и для сокращения числа людей, страдающих от ожирения;

- выработка глобальных механизмов регулирования международной миграции, обеспечивающих оптимизацию миграционных потоков, адаптацию им-

мигрантов в странах реципиентах при соблюдении их прав и с учетом цивилизационных особенностей.

Решение этих проблем требует объединенных усилий, координируемых ООН, Всемирной организацией здравоохранения, Международной организацией труда, Всемирной продовольственной организацией и другими международными организациями по разработке международных программ и проектов и объединению усилий разных стран и цивилизаций, с учетом того, что отстающие страны и цивилизации не могут решить эти проблемы без помощи со стороны стран и цивилизаций с высоким уровнем доходов и всего глобального сообщества.

2.3. Глобальная технологическая революция и стратегия инновационного прорыва

Названные выше проблемы глобального энергоэкологического и социодемографического развития могут быть решены только на основе достижений глобальной технологической революции первой половины XXI в. Ее содержание – становление постиндустриального технологического способа производства, его первого этапа – шестого технологического уклада. Уже сейчас прорисовывается структура этого технологического переворота, его базисные направления – нанотехнологии и наноматериалы, биотехнологии на основе геной инженерии растений, животных, а затем и человека, глобальные информационные сети, альтернативная, экологически чистая энергетика. На основе этих базисных направлений будет осуществлена радикальная трансформация как всех сфер производства, так и сферы личного потребления, существенно повышены темпы роста производительности труда и валового внутреннего продукта.

Однако глобальная технологическая революция требует концентрации интеллектуальных ресурсов как в глобальных, так и в национальных масштабах для осуществления стратегии инновационного прорыва, освоения и распространения в сжатые исторические сроки шестого технологического уклада. Для такой концентрации имеются ресурсы у группы авангардных цивилизаций (североамериканская, западноевропейская, японская, китайская), но их нет у отстающих стран. В этих странах преобладают доиндустриальные или раннеиндустриальные технологии, крайне низкая производительность труда, отсутствуют кадры для осуществления инноваций и освоения передовых технологий, нет возможности собственными силами преодолеть технологическое отставание, которое будет возрастать в период технологической революции. Поэтому необходима концентрация усилий глобального сообщества на базе партнерства цивилизаций для того, чтобы преодолеть сложившуюся чрезмерную технологическую поляризацию, оказать содействие отстающим странам и цивилизациям в ускоренной модернизации экономики, подготовке кадров и сокращении отставания от авангардных стран.

Это должно стать содержанием стратегии инновационно-технологического партнерства цивилизаций, направленной на выработку и реализацию инновационно-прорывного сценария, крупномасштабного построения и распространения нового поколения шестого технологического уклада в масштабах планеты и сокращения технологического разрыва.

2.4. Становление интегрального экономического строя и трансформация глобализации

Глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. со всей очевидностью показал, что позднеиндустриальный экономический строй, характеризующийся падением эффективности, усилением элементов паразитизма, разрывом между реальным и виртуальным капиталом, нарастанием пропасти между богатыми и бедными странами, в основном исчерпал свой потенциал

развития. Это же относится и к преобладающей ныне неолиберальной модели глобализации, перераспределяющей ресурсы и богатства в интересах ТНК и богатых стран. Капитализм, достигший крупных успехов в XIX–XX вв. в развитии производительных сил и умножении богатств, отжил свое историческое время и подлежит замене новым, интегральным экономическим строем постиндустриальной эпохи. Основные элементы нового экономического строя уже существуют на практике и реализуются в экономических системах «рыночного социализма» Китая, социально-рыночного хозяйства Германии, «шведского социализма» и др. Как показали наши исследования⁵, в первой половине XXI в. разворачивается процесс становления интегрального экономического строя. Его главные черты:

- многоукладная экономика, сочетающая ориентированные на рынок крупный частнохозяйственный и мелкотоварный уклады с государственным регулированием, опирающимся на стратегический государственный уклад, и сохранением и развитием натурально-патриархального уклада в семейных и личных подсобных хозяйствах населения;

- оптимизация соотношения между рыночным и нерыночным секторами экономики при поддержке последнего со стороны государства и при укреплении стратегически-инновационного сектора, сочетающего усилия государства и рынка при реализации стратегии инновационного прорыва;

- формирование, наряду с макроэкономикой, микроэкономикой и семейной экономикой, надгосударственного этажа в иерархическом устройстве экономики на цивилизационном (типа Европейского союза) и глобальном уровнях, создание системы межгосударственного регулирования наднациональной экономики;

- трансформация международных экономических институтов и механизмов с ориентацией на партнерство цивилизаций, развитие антимонопольного контроля в глобальных масштабах для обуздания корыстных интересов ТНК;

- создание системы глобальных фондов и глобального налогообложения для решения важнейших проблем, стоявших перед человечеством;

- переход к гуманистически-ноосферной модели глобализации на основе партнерства цивилизаций и содействия равноправному экономическому сотрудничеству стран и цивилизаций.

Как показывает опыт реакции на глобальный экономический кризис 2008–2009 гг., такая трансформация глобальной экономической системы вызывает значительные трудности и сопротивление со стороны богатых стран и ТНК. Наблюдается противоборство двух стратегий: сохранить отживающий индустриальный экономический строй при некотором его улучшении, сохранить диктат богатых стран и ТНК – или осуществить их радикальную трансформацию на принципах интегрального экономического строя на основе партнерства цивилизаций. Пока преобладает первая стратегия. Потребуется немало усилий со стороны глобального сообщества и его передовых сил, чтобы осуществить стратегию радикальной трансформации глобальной экономической системы.

2.5. Формирование многополярного мироустройства на базе партнерства цивилизаций

С конца XIX в. происходят радикальные трансформации в геополитической архитектуре. Послевоенная биполярная архитектура, основанная на противоборстве двух мировых социально-экономических систем во главе с США

⁵Кузык Б.Н. Становление интегрального экономического строя – глобальная трансформация XXI века / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ИНЭС, 2008; Прогноз экономического будущего цивилизаций и трансформации глобализации. Часть 6 глобального прогноза «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года. – М.: МИСК, 2009.

и СССР и их борьбе за влияние в «третьем мире», ушла в прошлое. Закончилась неудачей попытка построить однополярное мироустройство при доминировании одной супердержавы – США, опирающейся на военно-политический блок – НАТО. Становится реальностью многополярное мироустройство при нескольких центрах силы, соотношение между которыми быстро меняется. Наряду с традиционной «триадой» – США, Западной Европой и Японией – возрастает геополитическое влияние Китая, Индии, Бразилии, восстанавливает свое влияние Россия, активно участвуют в геополитической деятельности страны мусульманской цивилизации. Возникшая дискуссия на рубеже веков о возможности столкновения цивилизаций закончилась общим признанием их диалога, сохранения и укрепления многополярного мира с переходом на новую форму взаимодействия – глобальное партнерство в ответ на вызовы нового века. Эта перспектива обоснована в Глобальном прогнозе «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года⁶, также в монографиях Джозефа Стиглица, Иммануила Валленштайна, Мориса Эмара и др. Речь идет о том, чтобы выработать эффективные институты и механизмы формирования и функционирования многополярного мироустройства основанного на партнерстве цивилизаций. Это должно найти выражение как в общей стратегии устойчивого развития основанного на партнерстве цивилизаций, так и в реформировании существующих и создании новых институтов и механизмов партнерства цивилизаций. К этим институтам, по нашему мнению, можно отнести:

- постепенную трансформацию ООН и ее специализированных организаций во Всемирную конфедерацию государств и цивилизаций⁷ как главный институт их партнерства. При этом предполагается, что Совет Безопасности трансформируется в палату цивилизаций (с включением в число постоянных членов Японии, Индии, Бразилии, ЮАР), а Генеральная Ассамблея – в палату государств, с равноправным представительством всех государств, членов ООН и приданием ей определенных законодательных функций, а также наделение специализированных организаций определенными функциями глобальных министерств и ведомств по отдельным направлениям деятельности; примером в этом может служить полувековой опыт формирования Европейского Союза, как конфедераций западноевропейской, а затем и восточноевропейской цивилизаций. Это не предполагает отказа от суверенитета национальных государств, но добровольную передачу им некоторых функций надгосударственных органов для решения общих проблем (как это делается в Европейском союзе);

- формирование глобального права (отдельные элементы которого уже сейчас имеются), регулирующего экономические и геополитические отношения в глобальном масштабе, вместе с институтами исполнения норм этого права;

- легитимация ныне существующих региональных объединений, типа Европейского Союза, Африканского союза, ШОС, АТЭС и других как региональных организаций партнерства цивилизаций, причем границы между ними частично могут перекрещиваться;

- формирование финансово-экономических механизмов партнерства цивилизаций в виде системы глобального налогообложения, наднациональной валюты, кредитных механизмов, придания демократического характера таким институтам, как МВФ, Всемирный банк и др.

2.6. Стратегия социокультурного партнерства цивилизаций

Важнейшим направлением новой стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций является разработка и реализация партнерства в гу-

⁶Прогноз геополитической динамики и взаимодействий цивилизаций. Часть 7 глобального прогноза «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г. – М.: МИСК, 2009.

⁷Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. 2. Будущее цивилизаций и геочивилизационное измерение / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ИНЭС, 2006.

манитарной области – в сферах науки и образования, культуры, туризма, этики и религии. Как показал Питирим Сорокин⁸, идеи которого развиты российскими учеными⁹, в части 8 Глобального прогноза «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года¹⁰, в современных условиях заканчивается многовековой период доминирования на Западе чувственного социокультурного строя и начинается переход к интегральному социокультурному строю. Это находит выражение в следующих глобальных процессах:

- разворачивается научная революция XXI в., содержанием которой является становление постиндустриальной научной парадигмы, новой картины мира, отвечающей реалиям XXI в;

- предстоит новейшая революция в образовании, с тем чтобы отразить достижения современной информационной революции и сформировать систему непрерывного образования на протяжении всего жизненного цикла человека;

- появляются признаки преодоления волны массовой антикультуры и возрождения высокой культуры, ориентированной на сохранение и передачу следующим поколениям культурного наследия с применением современных информационных технологий;

- преодолевается тенденция разложения нравственных основ общества, возрождается гуманистически-ноосферная этика;

- повышается роль религии в укреплении нравственных устоев общества и семьи на основе диалога и партнерства различных конфессий.

Все эти главные черты перестройки системы духовного воспроизводства, цивилизационных ценностей приведут к значительным изменениям в духовной жизни человека и общества, к партнерству поколений в осуществлении основных направлений стратегии цивилизаций. Культ войны должен уступить культу мира, толерантности, взаимопонимания. И на это должны быть нацелены система образования, средства массовой информации, развитие цивилизационного туризма как массовой форме диалога цивилизаций.

Становление интегрального социокультурного строя означает также преодоление тенденций к унификации системы цивилизационных ценностей по западному образцу (чему сейчас способствует широкое распространение Интернета и телевидения), сохранение и цивилизационного и культурного разнообразия, соперничество различных научных школ, культурных течений, художественных стилей, всего разнообразия интересов и творческих способностей народов мира.

Таковы главные черты предстоящей в течении первой половины (а возможно, и с переходом во вторую половину) XXI в. глубоких трансформаций глобального сообщества на основе стратегии партнерства цивилизаций. Движение по инерционному пути, отторжение трансформаций чревато углублением противоречий и кризисов, нарастанием угроз экологических, техногенных и социальных катастроф, угроз геополитических конфликтов и столкновений цивилизаций, которые в конечном итоге могут привести к вырождению и гибели человечества.

3. Тернистый путь к новой стратегии

3.1. Уроки кризисов: развенчание мифов

Чтобы выработать новую глобальную стратегию устойчивого развития, адекватную реалиям новой исторической эпохи, нужно прежде всего распро-

⁸Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика / П.А. Сорокин. – М.: АСТ, 2005. Сорокин П.А. Главная тенденция нашего времени / П.А. Сорокин. – М.: Наука 1997.

⁹Осипов Г.В. Перспективы социокультурной динамики и партнерства цивилизаций / Г.В. Осипов, Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ИНЭС, 2007.

¹⁰Социокультурное будущее цивилизаций. Часть 8 Глобального прогноза «Будущее цивилизаций» на период до 2050 года. – М.: МИСК, 2009 // www.globfuturnewparadigm.ru

ститься со многими стереотипами и мифами в умах ученых, политиков, бизнесменов в позднеиндустриальную эпоху.

Шквал глобальных кризисов, обрушившихся на встревоженное человечество с конца XX в., развенчал множество заполонивших мир мифов и поставил перед национальными и мировыми лидерами нелегкую задачу выбора новой стратегии, адекватной вызовам, рискам и угрозам глубоких трансформаций нового века. Что это за мифы и как от них избавиться при выработке новой долгосрочной глобальной стратегии?

Миф первый: информационное общество, общество услуг. Информационная революция второй половины XXI в., опережающий рост информационных, коммерческих и иных услуг породил иллюзию о том, что будущее общество освобождается от доминирования материального производства и становится обществом, основанном на самодостаточном развитии сферы услуг. Первый мировой информационный кризис 2001–2002 гг., последовавшие за ним энергоэкологический, продовольственный, финансово-экономический кризисы развеяли эту иллюзию, обнажили паразитизм и бесконтрольность «экономике мыльных пузырей». Мир стоит перед перспективой дефицита продовольствия, энергии, воды, жилья для большинства человечества. Новая долгосрочная стратегия стоит перед необходимостью преодолеть сложившийся дисбаланс, гипертрофию сферы услуг и обеспечить материальные условия жизни и развития для всего населения планеты.

Миф второй: угроза перенаселения. Бурный рост численности населения

Земли во второй половине XX в. породил миф о неизбежности демографической катастрофы вследствие перенаселения и истощения ресурсов, о необходимости сократить численность землян вплоть до «золотого миллиарда» («экогеизм»). Но человечество само справляется с этой угрозой: темпы прироста населения сокращаются, и на горизонте возникла и приблизилась новая демографическая угроза – депопуляция и постарение населения все большего числа стран и цивилизаций, дефицита трудовых ресурсов. Игнорирование этой угрозы в отдаленной перспективе может привести к вырождению вида *Homo Sapiens*. Требуется новая, дифференцированная глобальная демографическая стратегия, преодолевающая обе угрозы – перенаселения в наиболее бедных цивилизациях (особенно в африканской) и депопуляции в растущем числе стран, ограничивающая экономический рост дефицитом трудовых ресурсов.

Миф третий: неисчерпаемость природных ресурсов. Бурный рост индустриальной экономики обеспечивался огромным потоком вовлекаемых в воспроизводство природных ресурсов и сопровождался растущем загрязнении окружающей среды. Глобальный энергоэкологический кризис первой четверти XXI в. показал, что иллюзии о неисчерпаемости естественных ресурсов и самоочищении окружающей среды приходит конец. Нарастающий дефицит и удорожание энергетических, минеральных, водных, земельных ресурсов, экологические аварии и катастрофы становятся все более значимым ограничителем экономического роста и социального развития, яблоком раздора на геополитической арене. Нужна новая долгосрочная глобальная стратегия, ориентированная на становление ноосферного энергоэкологического способа производства и потребления, на замену природных источников энергии и материалов альтернативными, на значительное сокращение вредных выбросов, на всемерную экономию невозпроизводимых источников с учетом интересов будущих поколений.

Миф четвертый: всемогущество науки и технологий. Научно-техническая революция второй четверти XX в. породила миф о всемогуществе научно-технического прогресса, открывающего перед человечеством безграничные просторы процветания. Однако волна кризисов конца XX – начала XXI вв. показала несбыточность этих надежд. Индустриальная научная парадигма и ее

воплощение в последних технологических укладах и поколениях техники индустриальной эпохи показали убывающую творческую силу, падение темпов роста производительности труда. Глобальный технологический кризис стал пока еще не всеми осознанной реальностью. Пришло время новой глобальной стратегии, обеспечивающей становление постиндустриальной научной парадигмы и ее реализацию в глобальной технологической революции второй четверти XXI в., сокращение небывалых размеров научной и технологической пропасти между авангардными и отстающими странами и цивилизациями.

Миф пятый: общество изобилия. Рекордно высокие темпы экономического роста в третьей четверти XX в. (почти 5% среднегодового прироста ВВП) стал питательной почвой для произрастания мифа о вступлении человечества в эпоху изобилия. Однако экономические кризисы первого десятилетия нового века развеяли этот миф. Во-первых, изобилие было достигнуто лишь на полюсе богатства, в странах «золотого миллиарда», за счет беспощадной эксплуатации ресурсов всего мира и растущей пропасти между богатыми и бедными странами и цивилизациями (разрыв между «золотым» и бедным миллиардами в ВВП на душу населения достиг в 2007 г. 65,5 раза по текущему курсу и 24,4 раза по ППС). Во-вторых, с беспощадной очевидностью выясняется, что страны «золотого миллиарда» живут не по средствам, набирая «розы в кредит». Это убедительно показал ипотечный кризис в США и Британии, кредитный кризис в Греции, Испании, Исландии и других странах. Беспрецедентное вливание бюджетных средств в «экономику мыльных пузырей» в 2008–2010 гг. лишь отсрочили финансово-кредитную катастрофу отжившего свой исторический срок и все более паразитирующего индустриального экономического строя, неолиберальной модели глобализации. Нужна стратегия становления интегрального экономического строя со здоровыми и прозрачными источниками роста и благосостояния, более справедливым распределением богатства между странами, цивилизациями и социальными системами.

Миф шестой: устойчивое кризисное развитие. Высокие темпы роста послевоенной экономики при мало ощутимых кризисах породили иллюзию о возможности устойчивого кризисного развития. Мировые экономические кризисы 70-х и начала 80-х годов на понижающей стадии четвертого кондратьевского цикла нанесли удары по этому мифу. Окончательно он развеян в первом десятилетии XXI в. под ударами кластера глобальных кризисов. Оказывается, что кризисного устойчивого развития не бывает. Периодические кризисы были, есть и будут; вопрос лишь в их глубине, разрушительных последствиях и создании стимулов для инновационного обновления экономики и общества. Не бывает и бесконечных кризисов, — они служат исходным пунктом для волны базисных и эпохальных инноваций, меняющих лицо общества, структуру экономики. Следовательно, нужна новая, долгосрочная глобальная стратегия, учитывающая неразрывную связь циклов, кризисов и инноваций и обеспечивающая преодоление кластера глобальных кризисов первой четверти XXI в. на основе высокой волны базисных и эпохальных инноваций второй четверти наступившего века.

Миф седьмой: однополярное мироустройство. Распад СССР, мировой системы социализма и Варшавского пакта в результате прекращения «холодной войны» породил иллюзию о возможности однополярного мироустройства при доминировании единственной оставшейся сверхдержавы. Однако этот миф под ударами кризисов быстро развеялся. Мироустройство было, есть и будет многополярным. Вопрос лишь в том, на каких принципах это многополярное мироустройство построено: на принципах противостояния и противоборства государств и цивилизаций — или их диалога и партнерства, позволяющего консолидировать силы в ответ на вызовы нового века.

Эта дилемма с трудом осознается национальными и международными политиками и лидерами. Чем быстрее она будет осознана и выработана долгосрочная стратегия партнерства цивилизаций, тем скорее и менее болезненно удастся пройти полосу кризисов и встать на путь эффективных глобальных трансформаций.

В разработанном российскими и казахстанскими учеными Глобальном прогнозе «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г., в шеститомной монографии Б.Н. Кузька и Ю.В. Яковца «Цивилизации: теория, история, диалог, будущее» и в настоящей книге раскрыты глубинные корни потрясающих мир кризисов и определены главные контуры глобальной стратегии партнерства цивилизаций на пути построения основ интегрального постиндустриального общества. Можно спорить с этими выводами и рекомендациями, предлагать иные, но бесспорно одно: пришло время распрощаться с мифами и иллюзиями и выработать реалистичную долгосрочную стратегию партнерства цивилизаций, обеспечивающую эффективный переход к новому витку исторической спирали. И чем скорее это будет осознано и реализовано, тем меньше страданий и потерь придется испытать странам, цивилизациям, всем людям на этом длительном и нелегком пути.

3.2. Выработка стратегии инновационного прорыва

Формирование научно обоснованной и практически выверенной концепции будущего интегрального общества и путей движения к нему, расставание с привычными стереотипами и мифами позднеиндустриальной эпохи – это лишь первый шаг на тернистом пути к новой стратегии. За ним должен последовать второй, не менее важный и ответственный шаг – выработка глобальной инновационно-прорывной стратегии движения по этому пути на базе партнерства цивилизаций, государств, народов, социальных сил.

Для этого потребуются три главные предпосылки.

Во-первых, выработка прогрессивными учеными, освободившимися от мифов позднеиндустриальной эпохи, овладевших теорией предвидения и методологией интегрального макропрогнозирования, научно обоснованной и системной концепции становления будущего общества и путей движения к нему, признание этой концепции научным сообществом и авангардными силами общества. Значительная часть этой работы уже выполнена, основные контуры концепции уже сформулированы, нашли выражение в выполненном российскими и казахстанскими учеными Глобальном прогнозе «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г., одобренном на заседании Круглого стола в рамках 64 сессии Генеральной Ассамблеи ООН 27.10.2009 г., в трудах ряда российских и зарубежных ученых. Но эта концепция не получила еще достаточно широкого признания и распространения, и потребуются ее доработка и уточнение по мере продвижения к намеченной цели.

Во-вторых, – и это самое главное и трудное – на базе концепции необходимо разработать и принять на высшем глобальном уровне (на Всемирном саммите по устойчивому развитию) новую долгосрочную стратегию устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций. Впитав в себя основные принципы и подходы прежней стратегии, принятой на саммитах в Рио-де-Жанейро (1992), уточненной и развитой в Йоханнесбурге (2002), она должна отличаться от нее в трех отношениях: учитывать противоречия и реалии новой исторической эпохи, извлечь уроки из кластера глобальных кризисов начала XXI в. и ориентироваться на становление постиндустриальной интегральной цивилизации; опираться на партнерство цивилизаций как на главный институт; быть более конкретной по направлениям и срокам выполнения, т. е. по сути дела стать планом действий, долгосрочным стратегическим планом для глобального сообщества, ООН и других международных организаций.

В-третьих, чтобы выработанная и принятая Всемирным саммитом новая стратегия не осталась красивым воздушным замком, необходимы действенные и эффективные институты и механизмы выполнения выработанной стратегии, консолидации вокруг нее прогрессивных движущих сил, способных преодолеть неизбежное сопротивление консервативных сил, пока преобладающих на международной арене. Главным институтом реализации долгосрочной глобальной стратегии должна стать Организация Объединенных Наций – работающая на демократических принципах организация, представляющая интересы всего человечества. Но для этого ООН придется пройти нелегкий путь инновационной трансформации и модернизации, а многочисленному штату международных чиновников овладеть навыками стратегического мышления и действия. Понадобятся специализированные институты по отдельным направлениям реализации глобальной стратегии (социодемографическому, энергоэкологическому, технологическому, экономическому, геополитическому, социокультурному). Потребуется выработать эффективные национальные и региональные механизмы, обеспечивающие функционирование институтов, выполнение глобальных программ и проектов. И самое трудное – преодолевая накопившийся груз межгосударственных и межкультурных противоречий, сопротивление преобладающих ныне сил – консолидировать прогрессивные силы, способные осуществить на практике реализацию новой стратегии, по ходу дела внося в нее необходимые уточнения и изменения. Этому будет препятствовать страшная сила инерции. Решать эту невероятной сложности задачу придется лидерам следующего поколения, поколению 20-х годов XXI в.

3.3. Этапы на тернистом пути

С учетом чрезвычайной сложности и переломом траектории глобальной динамики – а именно в этом суть новой стратегии глобального развития – можно выделить следующие главные этапы на пути выработки и реализации этой стратегии.

Первый этап – подготовительный. По сути дела, он уже начался с 2006 г., когда ученые России на заседании Круглого стола в постоянном представительстве России при ООН 12.10.2006 предложили восстановить в рамках ООН работу по долгосрочному глобальному прогнозированию. Эта инициатива была поддержана Министром иностранных дел РФ С.В. Лавровым, а затем президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым. В 2007–2009 гг. ученые России и Казахстана с учетом ученых из других стран (всего более 70 ученых из 10 стран) разработали и опубликовали в 10 частях Глобальный прогноз «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г. с рекомендациями к долгосрочной стратегии партнерства цивилизаций. Одновременно президент Казахстана Н.А. Назарбаев подготовил и опубликовал монографию «Стратегия радикального обновления глобального сообщества и партнерство цивилизаций». Идеи Прогноза и монографии получили одобрение на заседании Круглого стола в штаб-квартире ООН 27.10.2009 «Будущее цивилизаций и стратегия цивилизационного партнерства».

Теперь дело за продвижением этих идей и их воплощением в проекте новой глобальной стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций. Просматриваются следующие вехи на этом пути.

В мае 2010 г. – обсуждение основных идей глобального прогноза и новой стратегии на II Нобелевском экономическом форуме в Днепропетровске (где предполагается участие Нобелевских лауреатов, Президентом Украины и Польши).

В июле 2010 года – обсуждение стратегии энергоэкологического партнерства цивилизаций на заседании Круглого стола Астанайского экономического форума;

– научное обоснование стратегии энергоэкологического партнерства цивилизаций для обсуждения на Глобальном энергоэкологическом форуме в Астане в сентябре 2011 г.;

– подготовка предложений по новой стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций и передача Бразилии и в ООН, публикация и размещение в Интернете монографии по этой проблеме на русском и английском языках в 2011 г.;

– подготовка и проведение в рамках Всемирного саммита по устойчивому развитию в Бразилии в 2012 г. Цивилизационного форума по новой стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций.

Однако важно, чтобы предложения ученых были услышаны и восприняты Организацией Всемирного Саммита ООН и Бразилии и отражены в проектах документов, представляемых на обсуждение саммита. Нет уверенности, что эта задача будет в полной мере решена, хотя острота глобальных кризисов побуждает к радикальным решениям и новой стратегии.

Второй этап – принятие и воплощение новой стратегии. Начало этому этапу будет положено во время Всемирного саммита по устойчивому развитию РИО-20 в Бразилии (2012). Это долгая и трудная процедура поиска новых решений и компромиссов при явном различии интересов различных стран и цивилизаций, при сильном давлении со стороны богатых держав, ТНК и международных финансовых центров. Пока неясно, какой будет равнодействующая этого противоборства сил. В любом случае нужно избежать результата, подобного Экологическому саммиту в Копенгагене в декабре 2009 г.

Идеальным было бы принятие общей декларации, включающей принцип и план действия новой стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций, и основных направлений реализации этой стратегии в области энергоэкологической, миграционной, продовольственной, технологической и экономической политики, а также рекомендации по разработке национальных и межгосударственных стратегий, конкретизирующих условия реализации глобальной стратегии. Одновременно необходимо предпринять усилия по формированию институтов и механизмов реализации новой стратегии. Это потребует еще 4–5 лет.

Третий этап – начало осуществления новой стратегии. Это этап практического осуществления новой стратегии, принятой на РИО-20, займет еще 5–7 лет и выявит новые проблемы, которые потребуют уточнения принятой стратегии. Поэтому в 2020–2022 гг. понадобится обобщение накопленного опыта и внесение уточнений и дополнений в глобальную стратегию на Всемирном саммите по устойчивому развитию РИО-30 в 2022 г. Тем самым Всемирные саммиты по устойчивому развитию, собираемые каждое десятилетие, практически станут представляющим интересы всего человечества верховным органом по выработке долгосрочной стратегии устойчивого развития, а Организация Объединенных Наций с сетью ее специализированных и региональных организаций станет новым институтом реализации этой стратегии.

Будет полезным создание при ЮНЕСКО или под ее эгидой Всемирного научного совета по долгосрочному прогнозированию и стратегии устойчивого развития, включающего ведущих ученых всех 12 локальных цивилизаций пятого поколения и ведущих держав. Этот совет мог бы координировать периодическую разработку долгосрочных глобальных прогнозов, обосновывать рекомендации к глобальной стратегии партнерства цивилизаций и осуществлять научный мониторинг за ходом и результатами реализации этой стратегии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Судьба человечества – в руках нового поколения

Из изложенного выше можно сделать следующие принципиальные выводы.

1. Конец XX и первая четверть XXI вв. – это период глобальных кризисов потрясающих общество – финансово-экономического, демографического, энергоэкологического, продовольственного, технологического, социокультурного, геополитического. Завершает свой жизненный цикл двухсотлетнее индустриальное общество с адекватными ему экономическими и технологическим способами производства, политический строй, основанный на противоборстве государств и цивилизаций, сопровождавшийся двумя самыми кровопролитными в истории мировыми войнами, чувственный социокультурный строй, преобладающий на Западе в течении пяти столетий.

Однако этот кластер кризисов – не признак конца истории, заключительной фазы жизненного цикла вида Homo Sapiens. Кластер кризисов служит импульсом и придает энергию для девятого вала грандиозных трансформаций, включающих волны эпохальных и базисных инноваций, которые займут, вероятно, все пространство второй четверти XXI в., а может быть, и больше.

2. Сквозь плотную завесу хаоса и неопределенности переходной эпохи начинают прорываться главные контуры будущего общества, которое при благоприятном сценарии ускорится к середине столетия в авангардных странах, а затем осуществит победоносное шествие по всей планете. Это контуры постиндустриальной, гуманистически-ноосферной цивилизации, ноосферного энергоэкологического способа производства и потребления, постиндустриального инновационно-технологического способа производства, интегрального экономического и социокультурного строя, многополярного мироустройства, базизирующегося на диалоге и партнерстве цивилизаций.

Чтобы не ошибиться в выборе стратегического курса, избежать псевдоинноваций и антиинноваций в процессе осуществления трансформаций на национальном и глобальном уровнях, нужно придерживаться этих ориентиров.

3. Глобальные экономические трансформации XXI в. исходят из растущей ограниченности природно-экологических и трудовых ресурсов и в противовес им возрастающего значения инновационно-технологического и экономического факторов, опирающихся на синтез трех революций (научной, образовательной, информационной), возвышение высокой культуры и нравственности, глобальный синергический эффект партнерства цивилизаций. Только системный подход, учет циклично-генетических закономерностей позволят активной части человечества пройти кризисную полосу испытаний и эффективно осуществлять целенаправленное строительство основ нового общества.

4. Осуществляя глобальные экономические трансформации, необходимо ориентироваться на:

– перспективы замены отжившего свой срок, теряющего творческий потенциал и нарастающего паразитические черты индустриального экономического строя, новым, более эффективным интегральным экономическим строем;

– учитывать изменение факторов экономической динамики, возрастающих ограничений со стороны первичных факторов (природных и трудовых) и усиливающегося значения преобразующей силы инновационно-технологического, экономического и социокультурного факторов;

– устранить перегибы и деформации в структурной динамике, возвысить роль материального производства, потребительского и инновационно-инвестиционного секторов при сокращении доли и влияния паразитически разбухшего сектора инфраструктуры, преодоления экономики «мыльных пузырей»;

– при осуществлении институциональной трансформации следует ориентироваться на многоукладную сбалансированную экономику, сочетание рыночно-инновационного предпринимательства с государственным регулированием экономики и рынка в интересах общества, настоящего и будущего поколений;

– осуществить переход от неолиберальной модели глобализации, усиливающей поляризацию в мировой экономике, к гуманистически-ноосферной модели, ориентированной на всестороннее партнерство цивилизаций в ответ на вызовы XXI в., под эффективным контролем глобального гражданского общества и его институтов.

5. В начале XXI в. созревают предпосылки для инновационно-прорывного сценария грядущих глобальных трансформаций. Но чтобы их успешно осуществить, необходима консолидация прогрессивных сил трансформации общества, чтобы обеспечить их перевес над консервативными и реакционными силами.

6. Теперь, когда контуры будущего общества и пути движения к нему проясняются, судьба человечества находится в руках поколения 20-х годов XXI в., к которому на три десятилетия переходит тяжесть и ответственность принятия стратегических решений, осуществление радикальных глобальных трансформаций. Насколько удастся этому поколению выполнить возложенную на него историческую миссию – сориентироваться в сложном переплетении тенденций – покажет будущее.

Список использованной литературы

1. Анчишкин А.Н. Наука – Техника – Экономика. 2-изд. / А.Н. Анчишкин. – М.: Экономика, 1989. – 383 с.
2. Белл А. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / А. Белл. – М., 1999. – 782 с.
3. Будущее мировой экономики. Доклад группы экспертов ООН во главе с В.В. Леонтьевым. – М.: Международные отношения, 1979. – 216 с.
4. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 6 с.
5. Глобальный прогноз «Будущее цивилизаций» на период до 2050 г. – 64 с.
Часть 1. Кузык Б.Н. Теория, методология и опыт глобального цивилизационного прогнозирования / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: МИСК, 2008.
Часть 2. Кузык Б.Н. Тенденции, критические ситуации и сценарии динамики цивилизаций / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: МИСК, 2008.
Часть 3. Энергоэкологическое будущее цивилизаций. – М.: МИСК, 2008.
Часть 4. Социодемографическая динамика цивилизаций. – М.: МИСК, 2008.
Часть 5. Прогноз инновационно-технологической динамики цивилизаций. – М.: МИСК, 2009.
Часть 6. Прогноз экономической динамики цивилизаций и трансформации глобализации. – М.: МИСК, 2009.
Часть 7. Перспективы геополитической динамики и взаимодействия цивилизаций. – М.: МИСК, 2009.
Часть 8. Социокультурное будущее цивилизаций. – М.: МИСК, 2009.
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
7. Кузык Б.Н. Россия – Китай 2050: стратегия соразвития / Б.Н. Кузык, И.И. Титаренко. – М.: ИНЭС, 2006. – 656 с. (www.kuzyk.ru)
8. Кузык Б.Н. Индия – Россия: стратегия соразвития в XXI веке / Б.Н. Кузык, Т.Л. Шаумян. – М.: ИНЭС, 2009. – 1224 с. (www.kuzyk.ru)
9. Кузык Б.Н. Становление интегрального экономического строя – глобальная трансформация XXI века / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ИНЭС, 2008. – 142 с.
10. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. II. Будущее цивилизаций и гецивилизационные измерения / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ИНЭС, 2006. – 648 с.

11. Лесков Л.В. Примет ли нас XXI век? Предвидение в диалогах / Л.В. Лесков. – М.: МИСК, 2009. – 358 с.
12. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. – М.: Экономистъ, 2003. – 608 с.
13. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. А.А. Дынкина. – М.: Магистр, 2007. – 399 с.
14. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь разума / Н.Н. Моисеев. – М.: Языки русской культуры, 1998. – 223 с.
15. Назарбаев Н.А. Стратегия становления постиндустриального общества и партнерства цивилизаций / Н.А. Назарбаев. – М.: Экономика, 2008. – 398 с.
16. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
17. Осипов В.Г. Перспективы социокультурной динамики и партнерства цивилизаций / В.Г. Осипов, Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ИНЭС, 2007. – 416 с.
18. Россия и мир в 2020 году. Доклад Национального разведывательного совета США «Контуры мирового будущего» – М.: Европа, 2005. – 224 с.
19. Сорокин П.А. Главные тенденции нашего времени / П.А. Сорокин. – М.: Наука, 1997. – 416 с.
20. Тойнби А. Цивилизация перед судом истории / А. Тойнби. – М.-СПб: Ювента, 1996. – 480 с.
21. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АИСТ, 1999. – 784 с.
22. Уткин А.И. Будущее глазами национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025 года / А.И. Уткин, В.Г. Федотова. – М.: ИНЭС-МАИБ, 2009. – 148 с.
23. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Ю.В. Яковец. – М.: Академкнига, 2003. – 240 с.
24. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М.: Наука, 1999. – 449 с.
25. Яковец Ю.В. Русский циклизм: новое видение прошлого и будущего. Lewiston-Queenston-Lampeding. The Edwin Mellen Press, 1999. – 309 с.
26. Яковец Ю.В. Ответ на вызовы XXI века – становление и интегральной цивилизации / Ю.В. Яковец, Б.Н. Кузык. – М.: ИНЭС, 2009. – 95 с.
27. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 86 с.
28. Huntington S.P. The Clash of Civilizations and Remaking of World Order. N.Y. Simon and Schuster, 1996. – 477 p.
29. Kondratieff N. D. The World Economy and its Conjectures during and after War. SKII, 2001. – 214 p.
30. Meddison A. The World Economy: Historical statistics. Paris, OECD IEA, 2007.
31. Shumpeter Josef. Business Cycles. Vol. 1,2 N.Y. 1939. – 204 p.
32. World Population Prospects. The 2006 Revision Vol. 1. New York, Unatied Nation, 2007. – 168 p.
33. Yakovets Yu. V The Past and the Future of Civilizations. Lewiston-Qubeenston-Lampeter: The Edwin Mellen Press, 2000. – 308 p.
34. 2008 World Development Indicators. Washington: The World Bank, 2008. – 120 p.

Надійшло до редакції 3.03.2010.

ЗМІСТ

<i>Холод Б.И.</i> Новая генерация нобелевских идей.....	3
<i>Антоненко Л.А.</i> Стратегия антикризисного формирования социального партнерства в Украине: цивилизационный контекст в условиях глобализации.....	12
<i>Баранов А.М.</i> Становление информационной экономики республики Беларусь: антропогенные альтернативы развития.....	22
<i>Білоцерківець В.В., Завгородня О.О.</i> Екогенетичні засади визначення сутності нової економіки як інноваційної.....	29
<i>Bukowski S.I.</i> System-related opportunities and determinants of innovativeness, international competitiveness and economic growth	38
<i>Галкин Л.Г., Турьянский А.В.</i> Ретроспективный подход к анализу человеческого фактора экономического развития села.....	48
<i>Grytsenko A.A.</i> Financial and economic crisis as a starting point for the renewal of financial and economic architectonics	58
<i>Гриньова В.М., Колодізев О.М.</i> Коригування основних напрямків інноваційної політики України на основі концепції фінансового забезпечення розвитку економіки	66
<i>Гросул В.А.</i> Проблеми інноваційної діяльності в Україні	76
<i>Гусаров Ю.В.</i> Роль инноваций в преодолении кризиса.....	83
<i>Дарбинян А.Р., Сандоян Э.М.</i> Институты финансового посредничества в современной экономике	89
<i>Довбенко М.В.</i> Вихід з економічної кризи: методологія обґрунтування Нобелівських лауреатів і реалії України.....	100
<i>Yegorov Y., Wirl F.</i> Multidimensionality of energy supply security issue in Eurasian context.....	111
<i>Ермаков С.Л.</i> Мировой финансово-банковский кризис, его влияние на экономическое развитие.....	118
<i>Жуков Е.А.</i> Транспортный фактор в динамике цивилизаций	127
<i>Зверяков М.И.</i> Мировой кризис и новая модель экономического развития....	138
<i>Zieliński K.</i> In the issue for overcoming the financial crisis.....	145
<i>Климова Н.В.</i> Кризис в системе оплаты и производительности труда российских предприятий	152
<i>Кокордей Т.А.</i> Глобальные кризисы XXI столетия: генезис, взаимообусловленность, последствия	160
<i>Крива К.В.</i> New tools for a new economic era	170
<i>Кузык Б.Н.</i> Инновационно-технологическое развитие России в прогнозе динамики цивилизаций	181
<i>Кулишова Я.В.</i> Оценка инновационного развития металлургических предприятий Украины	198
<i>Malahova N.B., Dolzhikova A.P.</i> The marginal grounding of system model of production function enterprise	205
<i>Матросова Л.М., Лященко О.В.</i> Проблеми інноваційного розвитку в контексті зростання конкурентоспроможності економіки України...211	211
<i>Мищенко Л.А.</i> Методика выбора инновационных проектов в сфере информационного менеджмента.....	219
<i>Носова О.В.</i> Макроэкономическое равновесие в посткризисной экономике....	227
<i>Нуреев Р.М., Кондратов Д.</i> Где и почему автомобильная промышленность является двигателем технологического прогресса.....	232
<i>Олешко А.А.</i> Взаємозв'язок циклів і криз різної етимології у динаміці розвитку соціально-економічних систем	241

<i>Павлова В.А., М'ячин, В.Г., Губарєв Р.В.</i> Про взаємозв'язок між корисністю та конкурентоспроможністю продукції за мікроекономічною теорією...248	
<i>Перская В.</i> Глобализация до и после кризиса.....256	
<i>Петруня Ю.Є.</i> Економічна політика держави: «суспільний вибір» в умовах глобалізації263	
<i>Резнікова Н.В., Відякіна М.М.</i> Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку271	
<i>Рогоза М.Є.</i> Управління потенціалом підприємства в умовах динамічного розвитку економіки.....280	
<i>Romanovskiy O.O., Romanovska Y.Y., Verkhohlyad O.O.</i> Online education in the US as a source of additional revenue for universities289	
<i>Смитиенко Б.М.</i> Российский бизнес в процессах транснационализации в мировой экономике начала XXI столетия299	
<i>Сорвилов Б.В., Западнюк Е.А.</i> Инновационное содержание глобализации экономики.....302	
<i>Stalinska A.</i> MNCS' financial strategies in terms of host countries integration.....312	
<i>Сухарев О.С.</i> Возможности экономической науки и развитие экономики.....322	
<i>Тараненко І.В.</i> Структура економічного циклу та особливості циклічного розвитку відкритої економіки України в контексті виходу зі світової фінансово-економічної кризи343	
<i>Тарасевич В.Н.</i> Об истинности интеллектуальных инноваций.....358	
<i>Тютюнник В.М.</i> Нобелевские премии как феномен мировой цивилизации ...367	
<i>Чистилин Д.К.</i> Сравнительный анализ результатов имитационного моделирования развития мировой экономики и 12 цивилизаций за период 1970–2005 гг.: предварительный эскиз378	
<i>Ślusarczyk B.L.</i> The financial crisis and the hypothesis of «decoupling»407	
<i>Яковец Ю.В.</i> О новой глобальной стратегии устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций.....415	

ДЛЯ ПОТАТОК

ДЛЯ ПОТАТОК

Наукове видання

**БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ
MESSENGER OF THE INTERNATIONAL NOBEL ECONOMIC FORUM**

№ 1 (3) 2010

Том 1

Редактори Л.В. Пилипчак, Є.О. Лемець, А.Ю. Половна
Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 15257-3829Р від 12.06.2009 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Леніна, 18.

Дніпропетровський університет економіки та права.

Тел./факс: (056) 778-58-66, 778-05-28, **e-mail:** rio@duer.edu

Формат 70×100/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 35,15. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».

09040, м. Дніпропетровськ, вул. Запорізьке шосе, 40.

Тел. (056) 794-61-05, 04

Свідоцтво ДК № 3505 від 23.06.2009 р.