ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

До Третього Всесвітнього Нобелівського економічного конгресу

«РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ»

БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ

«СВІТОВА ЕКОНОМІКА XXI СТОЛІТТЯ: ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (5) 2012

Том 1

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРОПЕТРОВСЬК
2012

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 19 квітня 2012 р. № 3)

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

Редакційна колегія:

О.І. Агеєв — доктор економічних наук, професор (Росія);
С.Б. Вакарчук — доктор фізико-математичних наук, професор;
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);
В.В. Зірка — доктор філологічних наук, професор;
Г.О. Крамаренко — доктор економічних наук, професор;
Б.М. Кузик — доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
С.А. Кузнецова — доктор економічних наук;
В.Є. Момот — доктор економічних наук, професор;
В.А. Павлова — доктор економічних наук, професор;
Ю.Є. Петруня — доктор економічних наук, професор;
О.В. Пушкіна — доктор юридичних наук;
Ю.К. Тараненко — доктор технічних наук, старший науковий співробітник;
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, член-кореспондент НАН України;
Б. Шлюсарчик — доктор економічних наук, професор (Польща);
Ю.В. Яковець — доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак — відповідальний секретар.

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

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, швецькою, 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.

© Бюлетень Міжнародного
Нобелівського економічного форуму, 2012
© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2012

УДК 330.1(470)

А.А. АКАЕВ,
доктор технических наук, профессор, иностранный член РАН, главный научный сотрудник Института математических исследований сложных систем МГУ имени М.В. Ломоносова (Россия)

О СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ДО 2025 ГОДА

Проанализированы уже разработанные стратегии развития России до 2020–2025 гг. Дан их сравнительный анализ. Обоснована необходимость перевода экономики России на инновационное развитие путем реализации стратегии «интегрированной модернизации».

Ключевые слова: стратегия, инновационное развитие, модернизация, импортоориентированная экономика, институциональная среда.

Стратегия правительства РФ по инновационному развитию экономики России до 2020 года

Первый вариант «Стратегии-2020» был разработан Минэкономразвития Российской Федерации под руководством замминистра А.Н. Клепача и утвержден правительством перед глобальным финансово-экономическим кризисом осенью 2008 г. Он был разработан на основе положений «Концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года», принятой правительством Российской Федерации 17 ноября 2008 года. В данной концепции была провозглашена стратегическая цель: «Достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан». Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. помешал началу реализации указанной стратегии. Уже в 2010 г., с учетом первых уроков кризиса, был представлен новый вариант правительственной стратегии под названием «Инновационная Россия-2020» [1]. В дальнейшем мы будем ссылаться исключительно на этот вариант правительственной стратегии, имея в виду, что он ещё не утвержден правительством.

Ключевые задачи правительственной стратегии «Инновационная Россия-2020»:

1. Наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций. Для инновационной экономики нужен «инновационный человек». Планируется увеличить к 2020 году расходы на образование до 6,5–7% ВВП, на здравоохранение – до 6% ВВП, на научные исследования – до 3% ВВП, т. е. в полтора-два раза.
2. Резкое, кратное повышение инновационной активности бизнеса.
3. Государство должно обеспечить формирование благоприятного «инновационного климата».
4. Формирование устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок.

© *А.А. Акаев, 2012*

5. Повышение степени интеграции России в мировые процессы создания и использования инноваций.

Решение этих задач, безусловно, будет способствовать достижению стратегических целей развития России.

В правительственном документе рассматриваются три варианта инновационной стратегии (с. 19—21):

1. Вариант инерционного импортоориентированного технологического развития. Он предполагает фокусирование политики на поддержании макроэкономической стабильности и низких параметров бюджетных расходов на науку, инноваций и инвестиций в человеческий капитал. Он приведет к дальнейшему ослаблению НИС, усилению зависимости от иностранных технологий. Такой вариант обрекает Россию на технологическое отставание от ведущих стран Запада.

2. Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности. Этот вариант ориентируется не только на перевооружение экономики на основе импортных технологий, но и на локальное (точечное) стимулирование развития отечественных разработок. Главные преимущества догоняющей стратегии заключаются в том, что сроки реализации модернизации и инновационные риски минимальны. В результате экономика получает существенные преимущества от быстрого массового распространения более прогрессивных технологий.

3. Вариант достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях. Этот вариант соответствует долгосрочным целям и задачам, обозначенным в концепции долгосрочного развития России. Его реализация потребует от государства огромных средств и эффективных усилий по модернизации науки, концентрации усилий на прорывных научно-технических направлениях, которые позволят занять России лидирующие позиции на соответствующих мировых рынках высокотехнологичной продукции и услуг. Конечно, этот путь связан с большими рисками.

В итоге *в правительственном документе предлагается смешанная стратегия с элементами стратегии лидерства в некоторых сегментах, в которых могут быть созданы конкурентные преимущества, но с реализацией догоняющей стратегии в большинстве секторов экономики и промышленности, параллельно с восстановлением инженерного конструкторского потенциала* (с. 21). Данное предложение является весьма разумным и реалистичным.

Объективный анализ стратегии «Инновационная Россия-2020» позволяет сказать, что она ставит высокие и реалистичные цели и рациональные пути их достижения и может служить разумной основой для разработки приемлемой среднесрочной стратегии модернизации экономики России до 2020—2025 гг. К числу недостатков этой стратегии следует отнести отсутствие четких конкретных целевых макроэкономических показателей относительно темпов экономического роста и инфляции.

В связи с критическим восприятием стратегии «Инновационная Россия-2020» в экспертном сообществе, работу по разработке новой стратегии в начале 2011 г. правительство поручило Академии народного хозяйства и госслужбы (РАНХиГС) и Высшей школе экономики (ВШЭ). К подготовке обновленной «Стратегии-2020» были приглашены беспрецедентно широкие круги экспертного сообщества (более 1,5 тыс. человек). Работа была осуществлена к началу декабря 2011 г. под руководством ректора РАНХиГС В.А. Мау и ректора ВШЭ Я.И. Кузьминова. Весьма объемный доклад в декабре 2011 г. поступил в правительство для обсуждения и согласования в министерствах. Он получил название «Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика» [2]. Далее для краткости будем называть его «Новая стратегия-2020».

Основным приоритетом в «Новой стратегии-2020» объявлен выход на максимально высокие темпы устойчивого сбалансированного роста. Это, безусловно, правильно. Аргументируется это тем, что слабый рост в условиях догоняющего развития не позволяет решать ни основную задачу – сокращения отставания от стран-лидеров в долгосрочном периоде, ни поддерживать социальную стабильность в краткосрочном периоде. В «Новой стратегии-2020» утверждается: «*Для реализации стратегических целей России необходим не просто экономический рост, но достаточно высокие его темпы – не менее 5% в год, заметно превышающие темпы роста развитых стран» (с. 4).*

Суть новой модели роста заключается в переходе от экономики спроса к экономике предложения. Ключевые задачи достижения этой цели следующие (с. 5):

1. Последовательная ориентация на снижение инфляции, что позволит изменить механизм предложения денег, повысить склонность к сбережениям и долгосрочному инвестированию.
2. Целенаправленные усилия по снятию институциональных барьеров для экономического роста, с целью улучшения делового климата, повышения инвестиционной привлекательности страны, развития внутренней конкурентной среды, рыночного распределения ресурсов.
3. Обеспечение высокой нормы сбережения, порядка 25–30% ВВП, как это было в странах с успешной стратегией догоняющего развития.
4. Ориентация на внешний спрос.
5. Макроэкономическая стабильность.

Задачи 1 и 4 в этом списке вызывают много вопросов, а остальные являются естественными и необходимыми для достижения высоких темпов роста для развивающейся экономики. В новой модели роста предлагается частичное изменение приоритетов денежной политики – главным приоритетом становится снижение инфляции (с. 23). Это предложение спорное. Во-первых, нереалистично одновременно ставить задачи достижения максимально возможных темпов роста и минимального уровня инфляции. Надо делать выбор. Во-вторых, главная задача Центробанка России на данном этапе состоит в том, чтобы всячески увеличивать денежное предложение для повышения монетизации экономики. И с этой задачей ЦБ России успешно справляется. Поэтому требуемое изменение денежной политики только ухудшит ситуацию. Безусловно, надо требовать, чтобы инфляция была однозначной и не превышала 10%, но не 3–4%.

Что же касается ориентации на внешний спрос – это нереалистично, по крайней мере, в этом десятилетии. Даже Китай, уже ставший «фабрикой мира», сегодня прилагает огромные усилия для стимулирования внутреннего спроса, частичной переориентации экономики на внутренний спрос. Отчасти это происходит в связи с исчерпанием сложившейся модели экспортно-ориентированного развития. России также необходимо ориентироваться на внутренний спрос, тем более, что Россия занимает 8-е место в мире по размеру внутреннего рынка, что является её сравнительным преимуществом. В настоящий момент, отмечается в самой «Новой стратегии-2020» (с. 16), рост внутреннего спроса на 55% покрывается ростом цен, на 25% – ростом импорта, и лишь на 20% – ростом предложения со стороны отечественных предприятий. Насыщение внутреннего рынка путем импортозамещения является наиболее реалистичным фактором для формирования «экономики предложения».

В целом «Новая стратегия-2020» уточняет, дополняет и развивает стратегию «Инновационная Россия-2020». В новой стратегии более четко и конкретно сформулированы макроэкономические цели страны (темпы роста и инфляция); в ней более тщательно разработана социальная политика. Очевидно, что на основании двух рассмотренных документов вполне возможно разработать добротную стратегию модернизации экономики России.

Инициативные стратегии модернизации российской экономики

Сразу после опубликования первого варианта «Стратегии-2020» в научном сообществе развернулась широкая дискуссия (она была достаточно хорошо освещена на страницах журнала «Вопросы экономики»), в ходе которой появилось ряд инициативных стратегий модернизации экономики России. Среди них наиболее проработанными являются стратегии, выдвинутые академиками В.М. Полтеровичем, С.Ю. Глазьевым и Р.И. Нигматулиным. Рассмотрим их последовательно.

Полтерович В.М. *выдвинул стратегию «интерактивной модернизации» [3], основанную на хорошо известной стратегии догоняющего развития с широкомасштабным заимствованием передовых западных технологий, методов организации производства и систем управления для модернизации всего народного хозяйства.* В самом начале работы он анализирует и решает дилемму, связанную с вопросом о том, должна ли стратегия модернизации опираться, в первую очередь, на методы стимулирования экономического роста, либо вначале следует сосредоточить усилия на совершенствовании институтов. Сторонники «институциональной модернизации» говорят, что необходимо вначале проводить институциональные реформы, направленные на улучшение государственного управления и судебной системы, подавление коррупции, устранение административных барьеров, совершенствование человеческого капитала. Если эти задачи будут решены, то рынок в основном сам справится с задачей быстрого роста. *В работе В.М. Полтеровича убедительно показано, что улучшение институтов было в большей мере следствием, нежели предпосылкой быстрого экономического роста и сделан вывод о том, что институты должны улучшаться в процессе экономического роста. Опыт стран, успешно осуществивших стратегию догоняющего развития, также подтверждает, что институты улучшались уже в процессе экономического роста.* Показано, что связь между экономическим ростом и качеством институтов является двусторонней: высокое их качество способствует росту, быстрый рост облегчает совершенствование институтов. Благодаря этому появляется шанс выйти из ловушки, если только удастся инициировать рост.

Анализируя и обобщая опыт стран, ставивших перед собой задачу догоняющего развития, В.М. Полтерович формулирует следующие важные выводы (с. 21):

1. Страны, которые добились успеха, широко применяли индикативное планирование.
2. Для обеспечения быстрого роста необходимо проводить политику, адекватную стадии развития страны, и своевременно ее менять.
3. Важную роль в развитии стран Юго-Восточной Азии играла высокая норма сбережений.
4. Широкомасштабное заимствование требует тщательной координации усилий различных экономических агентов, высокоразвитой науки и системы отраслевых и корпоративных исследовательских институтов и центров.
5. Существенной предпосылкой быстрого роста является политическая стабильность.

Данные эмпирические закономерности являются неотъемлемыми компонентами стратегии В.М. Полтеровича.

Для эффективной реализации стратегии модернизации экономики России, В.М. Полтерович считает необходимым создать институциональную систему для выработки и реализации стратегий экономического развития – систему интерактивного управления ростом (СИУР). СИУР должна организовать в единое целое разрозненные институты развития (Банк развития, Российская венчурная компания, особые экономические зоны, технопарки, национальные проекты), осуществлять координацию их деятельности, ориентируя их на стимулиро-

вание и поддержание быстрого роста. Возглавлять процесс могло бы специально созданное для этой цели Федеральное агентство по стратегическому планированию.

С.Ю. Глазьев *предложил стратегию опережающего развития России в условиях глобального кризиса [4] и утверждает, что подъем российской экономики возможен только на основе нового технологического уклада при наличии самодостаточной, опирающейся на внутренние источники денежного предложения, кредитно-финансовой системы.* Стратегия С.Ю. Глазьева безусловно является важной компонентой более общей «смешанной стратегии» модернизации, включающей также компоненту догоняющего развития, поскольку низкотехнологичная экономика не восприимчива к инновациям [5], а технологический уровень повышается от заимствования к инновациям, как показал В.М. Полтерович. Важным достоинством работы С.Ю. Глазьева является детальная оценка состояния российской промышленности, научно-технического потенциала, а также прогноз развития ключевых направлений нового технологического уклада, становление и распространение которого будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие два-три десятилетия. Все это облегчит разработку стратегии модернизации экономики России.

Р.И. Нигматулин *разработал стратегию модернизации экономики России, основанную на трех фундаментальных принципах [6]*:

1. *Всестороннее сбалансирование экономики на основе теории межотраслевого баланса Нобелевского лауреата В.В. Леонтьева.*
2. *Справедливое распределение доходов в обществе и снижение избыточного социального неравенства.*
3. *Опережающее повышение покупательского спроса.*

Р.И. Нигматулин исходит из того, что несбалансированность и социальная несправедливость разрушительны для государства и экономики, а избыточное социальное неравенство населения России – тормоз её экономического роста. Все это он доказывает в своих работах, и с этим нельзя не согласиться.

Сбалансированность экономики требует и сбалансированного соотношения цен на различные жизнеобеспечивающие товары в соответствии с издержками. Р.И. Нигматулин дает оценочные расчеты такого сбалансированного соотношения цен. Далее он аргументировано доказывает, что в сбалансированной экономике главный инвестор – народ, получивший сбалансированную долю ВВП, идущую на оплату труда, и при сбалансированных с затратами ценах. Показано, что фонд оплаты труда в сбалансированной экономике должен составлять 60–70% ВВП, как в развитых странах, а финансирование здравоохранения, образования, армии, науки и культуры должно быть увеличено не менее чем в два раза [7].

Возникает вопрос: как приступить к сбалансированию экономики? С чего начать? Р.И. Нигматулин как истинный математик формулирует ответ на этот вопрос в виде теоремы [7, с. 8]:

Теорема 1: *Прогрессивная шкала налогов является необходимым условием сбалансированной рыночной экономики и экономического роста* Р.И. Нигматулин считает, что управляемое и стимулируемое государством опережающее повышение покупательского спроса должно стать главным двигателем и инструментом роста отечественного производства. При этом он основывается на утверждении Л. Эрхарда, – отца «немецкого экономического чуда», о том, что «*Покупательский спрос должен умеренно опережать производственные возможности». Важно подчеркнуть, что он заботится о том, чтобы этот спрос удовлетворялся не за счет импорта, а за счет расширения отечественного производства, что отражено в следующей его теореме [7, с. 29]*:

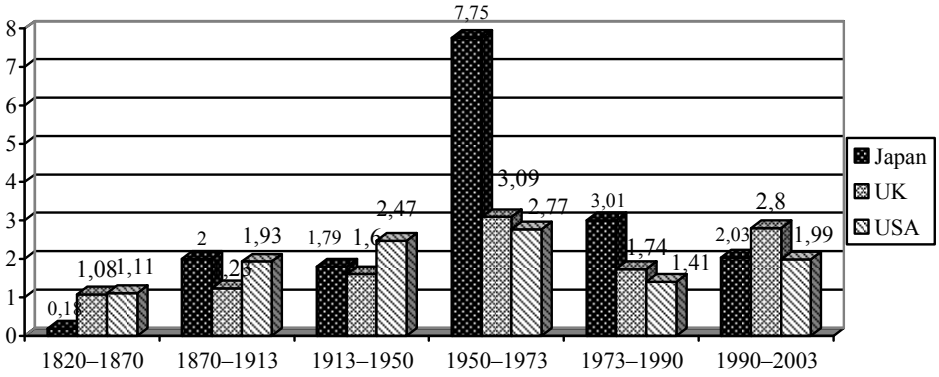
Теорема 8: *Для развития производительных сил и подъема российских производств в ближайшие десятилетие необходимо, чтобы российское производство*

ориентировалось не на экспорт, а на обеспечение внутреннего рынка. Таким образом, он обоснованно ратует за импортоориентированную модернизацию.

Автором настоящего доклада была также выдвинута стратегия модернизации экономики России путем инновационно-технологического прорыва до 2020–2025 гг. [8]. Почему именно до 2020–2025 гг.? Дело в том, что в соответствии с инновационно-циклической теорией Шумпетера-Кондратьева, 2010–2025 гг. – это фаза депрессии пятого Кондратьевского цикла (2010–2017 гг.) и фаза оживления и начала подъема шестого Кондратьевского цикла (2018–2025 гг.), когда мировая экономика наиболее восприимчива к технологическим, организационным и иным типам инноваций, как говорят, – это «окно возможностей». Стратегия инновационно-технологического прорыва разрабатывалась в ряде работ [5; 9; 10]. В указанных работах, на примере Японии и Южной Кореи, успешно осуществивших инновационную модернизацию во второй половине XX столетия, и Китая, который наиболее близок к данной цели сегодня, показано, что это стало возможным исключительно путем инновационно-технологического прорыва в течение первых 10–15 лет осуществления стратегии модернизации. Это потребовало от правительств концентрации всех национальных ресурсов и эффективного их использования. Примеров альтернативной успешной стратегии модернизации не существует. *Для того, чтобы развивающаяся страна в современных условиях смогла осуществить экономический прорыв (взлёт) и присоединиться к числу развитых стран ОЭСР, наряду с успешной реализацией стратегии «догоняющего развития» требуется обеспечить динамичное инновационно-технологическое развитие с использованием собственного научно-технического потенциала.*

Только так возможно достичь высоких устойчивых темпов роста экономики, равных 8–10% в продолжении полутора-двух десятков лет, необходимых для экономического прорыва. Любая страна, опирающаяся исключительно на собственную технологическую базу не сможет обеспечить темпы роста экономики, превышающие 2–3% ежегодно. Практика XX века показала, что успешная модернизация экономики путем эффективного заимствования высокопроизводительных технологий извне позволяет добиться темпов роста 7–8% на протяжении двух-трех десятилетий, как показано на рис. 1. Однако это происходило лишь при наличии в стране квалифицированной рабочей силы, включая достаточное количество высококвалифицированных инженерно-технических кадров, а также разветвленной и растущей сети НИОКР (отраслевых НИИ и корпоративных R&D-центров). В этой связи *для России в XXI веке задачей приоритетного инвестирования является задача сохранения и приумножения человеческого потенциала, учитывая все возрастающую роль человеческого капитала в долговременном развитии.*

Таким образом, для того, чтобы сформировать инновационную экономику, России целесообразно наряду с динамичным инновационным развитием осуществить глубокую технологическую модернизацию обрабатывающих отраслей промышленности, а также традиционных базовых отраслей экономики путем эффективного заимствования высокопроизводительных технологий пятого уклада в наиболее развитых дружественных странах. *Только оптимальное сочетание собственных и заимствованных технологических инноваций, благодаря их синергетическому эффекту, позволит добиться высоких устойчивых темпов роста российской экономики на уровне 7–8%, характерных для быстроразвивающихся стран.* Это потребует от правительства России проведения активной государственной промышленной политики в долгосрочном периоде [11]. В этой работе было показано, что российская экономика способна развивать равновесное устойчивое развитие с ежегодным темпом роста около 6% при темпах роста инвестиций, равных 10–12% в год, без всякого инновационного прорыва, как это было в 1999–2008 гг. *Непременным компонентом стратегии инновационно-технологического прорыва является особое внимание к расширению подготовки инженерно-технических кадров на основе новейших достижений современной тех-*



Источник: база данных Всемирного Банка.

Рис. 1. Среднегодовые темпы роста производительности труда в США, Японии и Великобритании в XX веке (% в год)

ники и технологий. Как было показано выше, России потребуется до 2050 г. существенно расширить и укрепить сферу НИОКР и почти в два раза увеличить численность инженерно-технических кадров высочайшей квалификации [10]. Итак, технологическая модернизация промышленности и базовых отраслей экономики вкупе с инновационным развитием в ключевых отраслях и ускоренным наращиванием человеческого капитала – вот основа для инновационно-технологического прорыва в предстоящем десятилетии (2012–2025 гг.) и успешной модернизации экономики России.

Сравнительный анализ рассмотренных стратегий модернизации

Подводя итоги приведенного выше анализа различных стратегий модернизации экономики России, следует согласиться с В.М. Полтеровичем [3] в том, что «область согласия» в них достаточно широка, но имеется и ряд принципиальных расхождений относительно возможных сроков и рациональных методов решения ключевых задач модернизации. *Абсолютное большинство участников дискуссии, развернувшейся в российском обществе согласны с тем, что основными целями социально-экономического развития России являются становление подлинно демократического социально-ориентированного государства с мощной инновационной экономикой, способной обеспечить высокий уровень и качество жизни населения, а также поддерживать достойный престиж России в мире, как великой державы.* Большинство экспертов и разработчиков стратегий модернизации экономики России считают, что эффективная стратегия достижения этих целей должна обязательно предусматривать [3]:

– расширение частной инициативы и свободной конкуренции;
– эффективную социальную и промышленную политику;
– налаженное взаимодействие бизнеса, государства и общества;
– сильное и эффективное государство;
– повышение качества институтов, улучшение делового и инвестиционного климата;
– обеспечение высокого уровня человеческого капитала;
– создание инновационной экономики.

Действительно, имеет место широкая область согласия, которая может служить прочной основой консолидации общества для решения ключевых задач экономической модернизации.

Что же касается разногласий, то прежде всего они касаются следующих ключевых вопросов:

1. Что важнее в первую очередь, – ускорение темпов роста экономики или снижение уровня инфляции?

2. С чего начинать – с улучшения институтов («институциональной модернизации») или стимулирования экономического роста («технологической модернизации»)?

3. На какой спрос надо ориентироваться – внутренний или внешний?

На второй из этих вопросов убедительный ответ дал В.М. Полтерович [3], что мы уже выше отмечали. Он показал, что институты целесообразно улучшать в процессе экономического роста, т.е. надо начинать с ускорения роста.

Первый вопрос был подробно рассмотрен в нашей работе [11] и решен также в пользу приоритета быстрого экономического роста. В настоящей работе мы также попытались показать, что российской экономике в первую очередь необходим рост, причем рост высокими темпами: 7–8% в год и выше. Только так возможно достичь основных стратегических целей, стоящих сегодня перед Россией. Например, В.В. Путин в 2011 г. сформулировал главную задачу, стоящую перед Россией в предстоящем десятилетии, следующим образом: «*Через 10 лет Россия должна войти в пятерку крупнейших экономик мира, а ВВП на душу населения должен вырасти почти вдвое с 19 тыс. дол. до более 35 тыс. дол.*» Эта высокая цель, – «*удвоить ВВП на душу населения за 10 лет*», решает одновременно две ключевые задачи страны: модернизацию экономики и качественное улучшение жизни населения. Поскольку для удвоения ВВП за десять лет требуется экономический рост средними темпами в 7,2%; для удвоения подушевого дохода, при ожидаемом демографическом спаде, потребуются более высокие темпы, около 8–9%. Удвоение подушевого дохода населения достигается путем повышения производительности труда более чем в два раза. Это вполне достижимо. За предкризисные десять лет (1998–2008 гг.) она выросла в 1,7 раза.

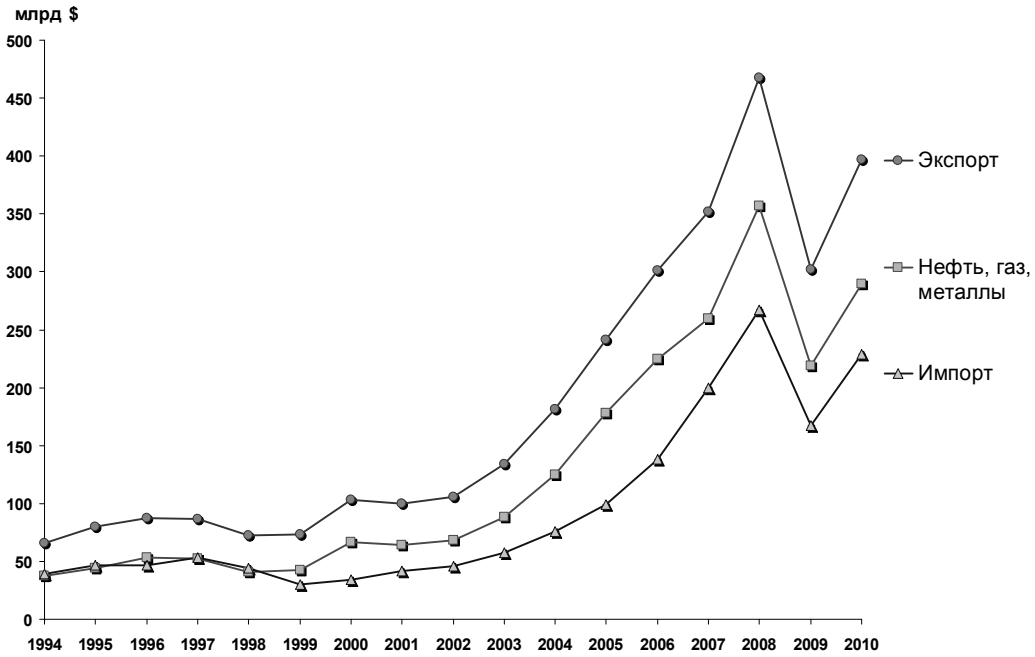
Что же касается инфляции, в нашей работе [11] было показано, что в российской экономике установилась умеренная равновесная инфляция, соответствующая нынешней структуре и состоянию экономики, когда экономика сохраняет способность расти относительно высокими темпами. *Российская инфляция в значительной мере носит немонетарный характер – это инфляция издержек, для снижения которой требуется модернизация экономики, обновление основных средств производства, уменьшение издержек в естественных монополиях и т. п.*

Чрезвычайно важно, чтобы годовая инфляция не превышала 9–10%, поскольку пороговое значение инфляции для российской экономики, ниже которого финансовая система проявляет повышенную склонность к предоставлению кредитов товаропроизводителям [11], лежит в указанном диапазоне. *Инфляция в 7–9% годовых на ближайшие годы приемлема для выхода на темпы экономического роста 6–8% в год.* В.М. Полтерович приводит результаты эмпирических исследований [12], которые показывают, что оптимальное значение инфляции для развивающихся стран выше, чем для развитых, и находится в районе 6–10% в год, а В. Сенчагов [13] полагает допустимыми пределы инфляции до 15% годовых.

Поскольку инфляция в российской экономике преимущественно немонетарная, нет необходимости в ужесточении денежно-кредитной политики. Напротив, увеличение денежной базы интенсифицирует процесс образования финансовых капиталов, что, в свою очередь, стимулирует инвестиционную деятельность и экономический рост. Поэтому Центробанк России должен планомерно работать над расширением денежного предложения на 30–40% ежегодно, как это было в ушедшем десятилетии. Уровень монетизации российской экономики достиг примерно 40% ВВП, и если нынешние темпы роста монетизации сохранятся, то уже к 2018 году, – началу оживления и подъема новой длинной

волны Кондратьева, экономика России достигнет уровня монетизации развитых европейских стран в 60–80% ВВП. А это крайне важно для устойчивого динамичного роста. В. Сенчагов приводит результаты исследований, которые показали, что в большинстве стран с развивающимися рынками рост денежной массы опережает повышение цен не на 3–4%, как полагал М. Фридмен для развитых стран, а на 20–30%, как и в России [13].

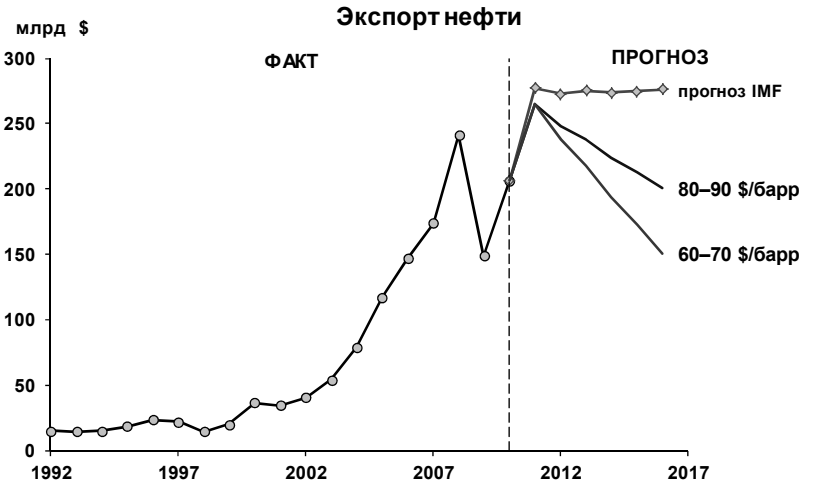
Наконец, какая же модернизация более подходит России: экспорториентированная или импортозамещающая? Очевидно, что экспортная ориентация российской экономики не имеет перспективы в текущем десятилетии. Выше мы уже отмечали об исчерпании сложившейся модели экспорториентированного развития. Самую серьезную угрозу реальной экономике России сегодня представляет нарастающий наплыв импорта, как показано на рис. 2. Темпы роста импорта в последние годы превысили 40%. А это очень опасно, когда экспорт не растет, поскольку рост импорта сокращает профицит торгового баланса. С другой стороны, как видно на рис. 2, объемы импорта однозначно определяются объемами экспорта нефти, газа и металлов или, точнее, ценами на них. Падение цен на экспортируемое сырье будет означать падение объемов импорта. Рост импорта и отток капитала уже скоро сделают сальдо торгового баланса нулевым или даже отрицательным. Снижение цен на нефть только усугубит ситуацию, как показано на рис. 3б, где представлены результаты расчетов сальдо счета текущих операций при различных сценариях плавного снижения цен на нефть до 2017 года (рис. 3а), когда предположительно закончится депрессия мировой экономики. Однако *самые негативные последствия такой ситуации заключаются в том, что рост потребительского спроса населения, обеспечиваемый за счет расширения программ социальной поддержки, в значительной мере «про-*



Источник: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi

Рис. 2. Динамика экспорта и импорта России, млрд $

едается» растущим импортом вместо того, чтобы стимулировать рост отечественной экономики. Абсолютно прав Р.И. Нигматулин, сформулировавший в виде теоремы необходимость ориентации российского производства не на экспорт, а на обеспечение внутреннего рынка [7, с. 29]. Я бы ещё добавил рынок стран СНГ. Для того, чтобы внутренний спрос стал двигателем отечественной экономики необходимо, чтобы он покрывался импортозамещающей отечественной продукцией.



а) Стоимостный прогноз экспорта нефти

б) Прогноз сальдо счета текущих операций

Рис. 3. Зависимость счета текущих операций от цен на нефть

В этой связи *России необходимо незамедлительно начать реализацию широкомасштабной программы импортозамещения, предварительно проведя инвентаризацию всей импортной продукции.* Программа импортозамещения как раз и может быть решена через технологическую модернизацию обрабатывающих отраслей экономики. С другой стороны, программа будет способствовать возрождению сферы НИОКР, столь необходимой для перехода на инновационные рельсы развития. Следует отметить, что без хорошо организованных в национальном масштабе собственных НИОКР инновационный прогресс не состоится, о чем свидетельствует опыт экономического развития Китая в последние два десятилетия.

В случае оперативного сформирования и запуска программы импортозамещающей технологической модернизации, темпы роста экономики России уже через 2–3 года повысятся до 5–6%, а через 4–5 лет до требуемых для удвоения подушевого дохода 7–8% в год. Вдобавок это позволит в достаточной мере диверсифицировать экономику, чтобы обеспечить ее устойчивое развитие в условиях падения цен на нефть и роста дефицита бюджета. А соответствующая девальвация рубля из проблемы трансформируется в источник повышения конкурентоспособности российских товаропроизводителей.

Для перевода экономики России на инновационный путь развития требуется стратегия «интегрированной модернизации»

Конечно же, самый главный вопрос заключается в том – способна ли Россия совершить инновационно-технологический прорыв в предстоящем десятилетии и ускорить темпы экономического роста до 7–8% в год или даже 9–10%? Хватит ли финансовых ресурсов? Имеется ли достаточный задел отечественных научно-технических разработок для коммерциализации в инновационные технологии и продукты? Позволяет ли современный интегральный уровень экономического развития России приступить к реализации стратегии прорывной модернизации? Сразу отметим, что на все эти вопросы имеются утвердительные ответы. Следовательно, России вполне под силу начать и успешно осуществить в период до 2020–2025 гг. инновационную модернизацию своей экономики. Рассмотрим подробнее поставленные выше вопросы.

Многие эксперты высказывают сомнение в том, что российская экономика способна ускорить темпы роста до 5–6% в год, не говоря уже о темпах в 7–8%. Ведь устойчивый рост с высокими темпами будет в первую очередь зависеть от уровня валовых накоплений в ВВП России и притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Приток ПИИ после кризиса 2008–2009 гг. снизился в 1,5–2 раза и, вероятнее всего, эта тенденция продолжится. В целом для России в ближайшие годы внешние рынки финансового капитала можно считать закрытыми. Более того, продолжается и отток капитала из страны, что свидетельствует о неблагоприятном инвестиционном климате. Поэтому надо обращаться к внутренним ресурсам. *Мы, в нашей работе [11], рассчитали, что для достижения темпов роста в 7% требуется поднять норму валового накопления в ВВП до 22,6%, а 8-процентный рост потребует её повышения до 24,9%. Для того, чтобы повысить норму валового накопления в ВВП до 23–25%, обеспечивающих 7–8-процентные темпы роста экономики, необходимо добиваться увеличения ежегодного прироста инвестиций в основной капитал до 15–20%.* Это вполне возможно, хотя и сопряжено с немалыми трудностями. Для сравнения: в предкризисные годы норма валовых накоплений составляла в среднем 20%, а темпы прироста инвестиций – 12%. Более того, многие эксперты и разработчики стратегий модернизации полагают необходимым повысить норму накопления до 25–30%. Например, в Республике Корея в годы инновационно-технологического прорыва (1975–2000 гг.) в течение четверти века средний уровень валовых накоплений

составлял 35% ВВП, а в 1990–1995 гг. он превышал 40% ВВП! Аналогичную картину в последние десятилетия мы наблюдаем в Китае, что позволило ему развивать экономику в течение последних 30 лет средними ежегодными темпами 9,8%! *Видный экономист академик В.В. Ивантер постоянно предупреждает об опасности ориентации на низкие темпы экономического роста – 3–4% в год, т. е. скатывание на среднемировые темпы роста, тогда как страны БРИКС, куда входит и Россия, развиваются средними темпами в 6,5%. В.В. Ивантер утверждает [14], что Российская экономика имеет реальную возможность ускорения роста до 6–8% в год на ближайшие десять лет.* Он полагает, что для этого необходимо целенаправленно активизировать внутренний спрос за счет бюджетных средств. В этой связи он считает, что бездефицитный бюджет не может быть целью для динамично развивающейся экономики.

Как известно, Министерство экономического развития РФ под руководством замминистра Андрея Клепача подготовило прогноз до 2030 г., в котором рассмотрены два сценария экономического развития России: инновационный и консервативный (энергосырьевой). Инновационный сценарий предполагает, что государство активно инвестирует в ключевые отрасли экономики, финансируя ее развитие за счет сохранения дефицита бюджета в 2–3% ВВП и роста госдолга до 30% ВВП в 2012–2025 гг., т. е. втрое выше нынешнего уровня. В статье [15] путем компьютерного моделирования было убедительно показано, что дефицит в размере 2% ВВП для России не так уж опасен с точки зрения сползания в долговую ловушку. Например, при росте экономики в 5% и пятипроцентной же инфляции госдолг стабилизируется на уровне всего лишь 20% ВВП. Расходы на здравоохранение при этом увеличиваются в 1,5 раза, на образование – в 1,35, на науку – более чем вдвое! ВВП будет расти в среднем на 4% в год, капитальные вложения возрастают вчетверо, а реальные доходы населения – в 2,3 раза. «Сценарий предполагает прорыв в повышении эффективности человеческого капитала и превращение инновационных факторов в ведущий источник экономического роста на рубеже 2020–2022 годов», – утверждается в документе, подготовленном в МЭР. Это, безусловно, достойная цель, заслуживающая всяческой поддержки. На рис. 4 представлены графики, описывающие динамику инвестиций в человеческий капитал в ряде стран мира, которые наглядно показывают, как мало внимания и средств (6% ВВП) уделяется этому вопросу в России. Напротив, Китай, начиная с 1980 г. (10% ВВП) стремительно наращивал инвестиции в человеческий капитал (2008 г. – 15% ВВП) и сегодня находится на уровне таких передовых европейских стран, как Франция и Финляндия. Именно это послужило одним из основных факторов стабильно высоких темпов роста экономики Китая на протяжении трех десятилетий.

В работе [8] мы показали, что Россия способна совершить инновационно-технологический прорыв, ориентируясь не только на заимствование передовых зарубежных технологий, но и путем самостоятельного опережающего освоения базисных технологий шестого уклада на базе собственного уникального научно-технологического задела. Обо всем этом особенно детально и хорошо написано в упоминавшейся монографии С.Ю. Глазьева, посвященной стратегии опережающего развития России [4]. А.А. Сиванков в своей работе [16] приводит интересные данные о потенциале России в области создания и развития новых технологий по оценке западных экспертов. Западные эксперты считают, что Россия добилась наибольших успехов в развитии новых технологий в следующих областях: нанотехнологии; программное обеспечение; энергетика и космические исследования. Все эти направления представлены в шестом технологическом укладе, а нанотехнологии и программное обеспечение входят в его ядро. Одним словом, научно-технический потенциал России достаточен для обеспечения инновационно-технологического прорыва.

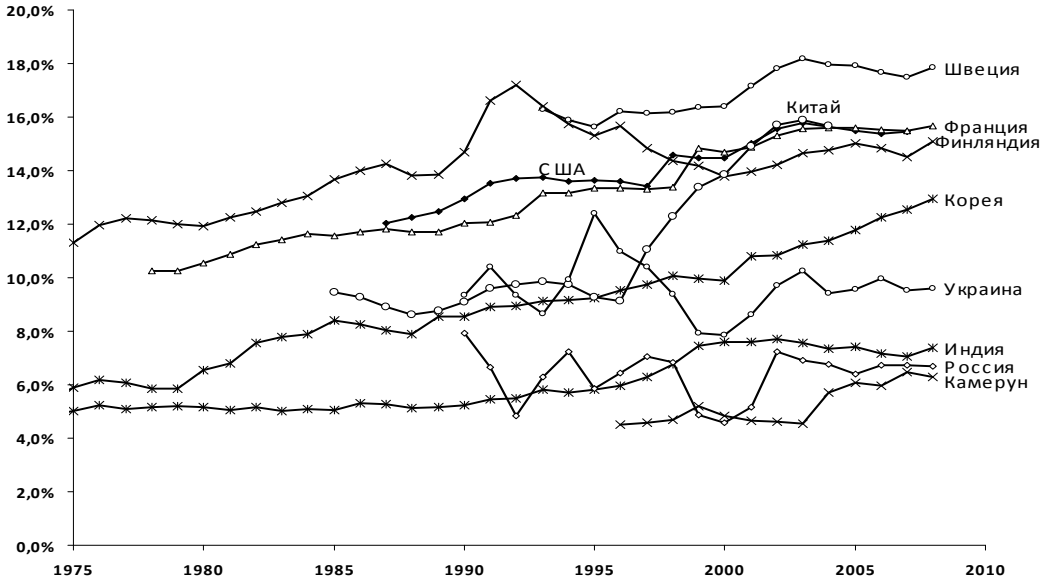


Рис. 4. Динамика инвестиций в человеческий капитал в различных странах мира (доля в ВВП: образование, здравоохранение, прочие социальные услуги)

Позволяет ли современный интегральный уровень экономического развития России приступить к реализации стратегии прорывной модернизации? Вопрос не праздный, поскольку многие видные эксперты заявляют, что Россия не доросла ещё до инвестиционной стадии развития, не говоря уже об инновационно-технологическом прорыве. Для ответа на этот вопрос чрезвычайно важно обратиться к опыту Китая, поскольку оценить различные стратегии модернизации по достоинству возможно только находясь в её авангарде. Китай вот уже тридцать лет успешно осуществляет модернизацию, а в последние 20 лет – находится в её авангарде.

В 1998 г. выдающийся китайский ученый, профессор Хэ Чуаньци опубликовал две работы, посвященные информационной экономике и современной экономической модернизации. Ключевой характер имеет выделение автором двух стадий модернизации: первичной и вторичной. Каждая стадия связана с соответствующей эрой цивилизационного процесса: первичная модернизация – с индустриальной эрой, вторичная – с информационной эрой, или эрой знаний. Хэ Чуаньци называет и третье состояние – интегрированную модернизацию, которую понимает как координированное развитие первичной и вторичной модернизации. Он разработал теорию вторичной модернизации и развил её до общей теории модернизации и развития цивилизации. Эта теория легла в основу десятилетних исследований всемирной модернизации специалистами Центра исследования модернизации Китайской академии наук и Группой исследования стратегий модернизации Китая, бессменным руководителем которых является профессор Хэ Чуаньци. Систематизированные результаты целенаправленных исследований этой Группы опубликованы в 2001–2010 гг. в виде 10 ежегодных докладов. Их содержание в обобщенном виде подытожено в обзорном докладе, который недавно издан в России [17].

Используя концепцию Хэ Чуаньци, китайские экономисты обобщили в мировом масштабе все имеющиеся статистические данные по итогам первичной, вторичной и интегрированной модернизации. Для каждой из двух стадий

модернизации ими была создана своя модель количественной оценки, включающая свой набор индикаторов (10 и 12) и их стандартных значений. Результатом оценивания служат итоговые индексы для каждой стадии модернизации. В исследование были включены 131 страна, в которых проживает 97% всего населения нашей планеты. Результаты этого подлинно всемирного исследования свидетельствуют о том, что в 2006 г. 12 стран из 131 ещё не начинали модернизацию, оставаясь на уровне традиционного аграрного общества; 90 стран находились в стадии первичной модернизации; 29 стран уже вступили во вторичную модернизацию. Самый высокий индекс, равный 109, естественно, оказался у США (с. 53), а самый низкий, равный 12, у Центральноафриканской Республики (с. 57). Далее были приняты четыре группы стран по уровню их развития: низкоразвитые страны; предварительно развитые; среднеразвитые и развитые или высокоразвитые. Им соответствовали следующие интервалы индексов: 12—29; 30—51; 52—79; 80—109. В результате оказалось, что в современном мире имеются: 49 низкоразвитых стран (38%), 37 предварительно развитых (28%), 25 среднеразвитых (19%) и 20 высокоразвитых стран (15%). В целом данные результаты представляются достаточно адекватными и убедительными.

Из этих расчетов, например, вытекает, что Китай сегодня находится ещё в числе предварительно развитых стран и имеет следующие индексы и места: по первичной модернизации — 87% и 68-е место; по вторичной — 40% и 70-е место; по интегрированной — 38% и 75-е место в мире. Исходя из этого анализа, *китайские ученые рассматривали три варианта стратегии модернизации Китая и охарактеризовали их следующим образом: «Согласно первому нам следует продолжать стремиться к завершению первичной модернизации и затем перейти к вторичной. Второй вариант заключается в одновременной реализации как первичной, так и вторичной модернизации. Согласно третьему можно прямо сейчас перейти непосредственно к вторичной модернизации. Настоящий доклад обосновывает мнение о недостаточной эффективности первого подхода и невозможности осуществления третьего. Следовательно, нам остается только второй вариант» (с. 80). Подобные стратегические выводы имеют огромное значение для любой страны и в том числе для России.*

В таблицах Всемирной модернизации приведены следующие обобщенные данные о состоянии модернизации российской экономики (с. 54): индекс первичной модернизации составляет 97% и соответствует 41-му месту в мире; индекс вторичной модернизации равен 66% (31-е место) и индекс интегрированной модернизации — 59% и 37-е место соответственно. Как видим, российская экономика намного более продвинута по степени модернизации, нежели китайская. Поскольку китайские ученые считают, что для Китая более подходит стратегия интегрированной модернизации, то для России сам бог велел использовать прорывной вариант этой стратегии. Тем более, что первичная модернизация в России находится в фазе расцвета и в начале перехода к вторичной модернизации, что также показано в докладе [17]. Что же касается вторичной модернизации, анализ индикаторов фазовых значений говорит о её начальной фазе.

Результаты фундаментальных и прикладных исследований китайских ученых однозначно свидетельствуют о том, что России требуются большие скоординированные усилия, направленные одновременно на скорейшее завершение первичной и развитие вторичной модернизации. Необходимо учитывать, что вторичная модернизация не может успешно развиваться без завершения первичной, т. е. без значительного повышения технологического уровня производства и качества рабочих мест, улучшения благосостояния всего народа. По сути, речь идет об интегрированной модернизации России путем стимулирования и координации двух стадий модернизации. Признаком осуществления интегрированной экономической мо-

дернизации является достижение производительности труда общемирового уровня развития.

Таким образом, обобщая результаты вышеприведенного анализа, мы приходим к выводу, что *России требуется стратегия интегрированной модернизации (по терминологии Хэ Чуаньци) прорывного характера, чтобы воспользоваться «окном возможностей (2012–2025 гг.)» и осуществить инновационно-технологическую модернизацию своей экономики. Стратегия интегрированной модернизации должна включать приемлемые сильные стороны всех имеющихся стратегий и строиться на основе проекта стратегий от Минэкономразвития «Инновационная Россия 2020». Почему? Во-первых, там как раз предлагается смешанная, или интегрированная модернизация, а во-вторых, в последующем МЭР может служить тем координирующим правительственным органом, который будет работать над постоянным совершенствованием стратегии, а самое главное координировать её практическую реализацию. Краеугольными элементами интегрированной стратегии должны стать:*

1. Стратегия интерактивной модернизации В.М. Полтеровича, базирующаяся на индикативном планировании, заимствовании западных технологий и экономической политике, допускающей режимы переключения на различных стадиях реализации стратегии.

2. Стратегия опережающего развития С.Ю. Глазьева в условиях глобального кризиса на основе отечественных научно-технических достижений, относящихся к новому шестому технологическому укладу.

3. Стратегия Р.И. Нигматулина сбалансирования экономики и стимулирования внутреннего спроса путем его удовлетворения с ориентацией российского производства на импортозамещение.

4. Новая стратегия-2020 от группы В.А. Мау и Я.И. Кузьминова в части формирования новой социальной политики и институциональной модернизации.

5. Стратегия инновационно-технологического прорыва, основанная на коренном реформировании и расширении системы НИОКР [8].

Если такая стратегия будет принята – это будет означать консенсус правительства и всего экспертного сообщества по вопросам экономической модернизации страны. Правительство получит поддержку широкой общественности. В процессе реализации такой стратегии на первом этапе начнется реиндустриализация на основе передовых технологий, интенсификация НИОКР, устойчивый рост производительности труда и национального дохода, заметные изменения в экономическом благосостоянии и равенстве, а также рост статуса страны в рамках международной экономической конкуренции. Постепенно сформируются благоприятные институциональные основы, улучшится деловой климат, повысится инновационная активность бизнеса, которые будут способствовать переходу ко второй стадии – инновационному развитию на основе отечественных технологий. Таким образом, стратегия должна состоять как минимум из двух этапов. Целесообразно, чтобы сроки реализации стратегии были продлены до 2025 г. Тогда первый этап технологической модернизации займет 5 лет (2012–2017 гг.), а второй – 7 лет (2018–2025 гг.), который совпадает с начальной фазой оживления и подъема шестого большого цикла Кондратьева. Японский ученый М. Хироока доказал факт диффузии инноваций в экономику именно в начале подъема большого цикла Кондратьева [18]. Однако кластер инноваций нового технологического уклада к этому времени (2018 г.) должен быть подготовлен к коммерциализации. Именно поэтому необходимо одновременное развитие технологической модернизации всех традиционных отраслей экономики и инновационного обновления приоритетных ключевых направлений.

Принятие стратегии интегрированной модернизации, рассчитанной до 2025 г., когда российская экономика сможет выйти на траекторию устойчивого долговременного инновационного развития, нельзя откладывать в долгий ящик. Её

желательно принять сразу после президентских выборов и приступить к энергичной практической реализации. Конечно, такая стратегия развития таит в себе большие риски, но вместе с тем она сулит и большие шансы на успех. Ситуация в мировой экономике быстро меняется, и если Россия не сыграет на опережение, окно возможностей для эффективной реализации стратегии может закрыться.

Далее возникает вопрос: как лучше управлять процессом реализации интегрированной модернизации экономики России? Имеется ли институциональная система для эффективной реализации стратегии экономической модернизации? Какой правительственный орган должен координировать деятельность такой системы? В России за последние годы создана современная система институтов развития в сфере инноваций, включающая: венчурные фонды с государственным участием (через ОАО «Российская венчурная компания»); Банк развития и внешеэкономической деятельности (Внешнеэкономбанк); Государственную корпорацию «Роснанотех», поддерживающую проекты в сфере нанотехнологий; Агентство стратегических инициатив (АСИ), призванное способствовать активизации и динамичному росту инновационного среднего бизнеса.

Таким образом, важнейшие элементы национальной инновационной системы – специальной институциональной среды для реализации инноваций, уже созданы и функционируют, но разобщенно и бессистемно. А теперь требуется объединить их в единую мощную, но гибкую сетевую структуру. В условиях России именно единая сетевая структура может стать эффективной основой для создания инфраструктуры новой инновационной экономики. Координацию деятельности всей этой сетевой инновационной системы целесообразно поручить Минэкономразвития, возложив на него всю ответственность за реализацию стратегии интегрированной модернизации экономики России.

Список использованной литературы

1. Инновационная Россия – 2020. – М.: Минэкономразвития, 2010. – http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

2. Стратегия-2020: новая модель роста – новая социальная политика – сайт: http://2020strategy.ru/

3. Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В.М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.

4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.

5. Акаев А.А. Технологическая модернизация промышленности и инновационное развитие – ключ к экономическому возрождению России в XXI веке / А.А. Акаев, И.Е. Ануфриев, Г.Н. Попов // Инновации, СПб. – 2010. – № 11. – С. 15–28.

6. Нигматулин Р.И. Как обустроить экономику и власть России / Р.И. Нигматулин. – М.: Экономика, 2007.

7. Нигматулин Р.И. Кризис и модернизация России – тринадцать теорем / Р.И. Нигматулин, Б.И. Нигматулин. – М.: ОАО «Новости», 2010. – С. 19, 37.

8. Акаев А.А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом / А.А. Акаев // Системный мониторинг: Глобальное и региональное развитие. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 230–258.

9. Акаев А.А. Анализ динамики отраслевой и технологической структуры экономик стран ОЭСР / А.А Акаев, А.И. Михайлушкин, А.И. Сарыгулов, В.Н. Соколов // Экономическая политика. – 2009. – № 2. – С. 116–127.

10. Акаев А.А. О стратегии инновационно-модернизационного развития Российской экономики / А.А. Акаев, И.Е. Ануфриев, Д.И. Кузнецов // Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. – М.: ЛИБРОКОМ, 2011. – С. 178–209;

11. Акаев А.А. Россия на пути к управлению экономическим ростом / А.А. Акаев // Экономическая политика. – 2006. – № 4. – С. 149–165.

12. Стратегия модернизации российской экономики / отв. ред. В.М. Полтерович. – СПб.: Алетейя, 2010.

13. Сенчагов В. Стратегия развития России: ориентиры и ограничения / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 119–130.

14. Ивантер В. Резервы: ресурс или тормоз / В. Ивантер // Эксперт. – 2011. – № 39. – С. 28–30.

15. Журавлев С. Расколдованная казна / С. Журавлев, А. Ивантер // Эксперт. – 2011. – № 13. – С. 46–53.

16. Сиванков А.А. Потенциал России в области создания и развития новых технологий (по оценке западных экспертов) / А.А. Сиванков // Экономические стратегии. – 2010. – № 12. – С. 50–56.

17. Обзорный доклад о модернизации в мире и Китае (2001–2010 гг.) / под ред. Хэ Чуаньци (2011). – М.: Изд-во «Весь Мир», 2011.

18. Hirooka M. Innovation Dynamysm and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. – Cheltanham, UK. Northhampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006.

Проаналізовано уже розроблені стратегії розвитку Росії до 2020–2025 рр. Наведено їх порівняльний аналіз. Обґрунтовано необхідність переведення економіки Росії на інноваційний розвиток шляхом реалізації стратегії «інтегрованої модернізації».

Ключові слова: стратегія, інноваційний розвиток, модернізація, імпортоорієнтована економіка, інституціональне середовище

Strategies of development of Russia till 2020–2025, developed before, are analyzed. Their comparative analysis is given. Necessity of transition of Russian economy on innovational development is proved by realization of strategy of «the integrated modernization».

Key words: strategy, innovational development, modernization, import-oriented economy, institutional environment.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:316

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

Н.В. РЯБЦЕВА,
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

Н.І. ТКАЧЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

СЦЕНАРІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: МІКРО- ТА МАКРОАСПЕКТИ ВИМУШЕНОЇ АВАНГАРДИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлено історичні сценарії розвитку капіталістичної економіки, варіанти забезпечення позитивної економічної динаміки.

Ключові слова: економічна динаміка, потреби, блага, авангардна економіка.

Вступ. Останніми десятиліттями проблеми, що постали перед економічно розвиненими країнами, набули ще більш виразного забарвлення. Забезпечення подальшого економічного зростання стає все більш й більш складним завданням. Майже невідворотним став процес поступового старіння населення. Проте його розгортання синхронно із зростанням рівня доходів населення, підвищенням освіченості, професіоналізму та кваліфікації робітників залишає сподівання на збереження позитивної траєкторії соціально-економічного розвитку. Втім утримання та посилення здобутих позицій детермінує невідворотність кардинальних перемін як у виробничому, так й споживчому ракурсах.

Постановка завдання. Одним з найважливіших витоків розвитку капіталістичної економіки була наявність значної кількості осіб, позбавлених засобів виробництва, осіб, що, маючи надзвичайно невисокий рівень доходів, погоджувались на продаж своєї робочої сили. Численність їх армії, надлишок пропозиції робочої сили над попитом на неї обумовлювали встановлення настільки низької заробітної плати, що, як наслідок, робітники харчувались так погано, що «у багатьох випадках неминучими є жорсткі та нищівні для здоров'я страждання» [1]. Забезпечення позитивної економічної динаміки у довгостроковій перспективі за таких умов не було надто складним завданням. І шлях розширеного відтворення на довгі роки стає найбільш типовим для економік країн – економічних лідерів. Ціла низка праць відомих економістів була присвячена цій проблематиці [1–5]. Проте протиріччя, що є наслідком слідування таким шляхом, конкретизація сценаріїв соціально-економічного розвитку, особливо з позицій розвитку авангардної економіки, й досі залишаються недостатньо з'ясованими. Їх розкриття є метою цієї статті.

Результати дослідження. У часи становлення капіталізму заробітна плата встановлювалась нижче вартості робочої сили, що результувало у неможливість навіть простого її відтворення, прирікаючи робітників на напівголодне існування. Низька продуктивність праці при порівняно високих темпах зростання населення обумовлювали досить невисокий обсяг ВВП як в абсолютному, так й

© *В.В. Білоцерківець, Н.В. Рябцева, Н.І. Ткаченко, 2012*

відносному вимірах. Втім висхідний тренд ВВП уже набув закріплення в довгостроковій перспективі. Причому «як не швидко зростало населення, воно не встигало за прогресом промисловості та багатства» [1], а отже, зростання обсягу випуску відбувалось і у відносному вимірі, сприяючи зростанню добробуту кожного. Збільшення реальних доходів як капіталістів, так й робітників (чи через зростання прибутків та заробітних плат, чи через зниження цін благ у результаті підвищення продуктивності праці) на мікрорівні отримувало вираження у виконанні нерівності:

$$\left[\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_j}{P_j} > 0\right]_t > \left[\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_j}{P_j} > 0\right]_{t+1}, \quad (1)$$

де t – попередній період;

$t + 1$ – поточний період.

На макрорівні зростання ВВП та особистого доходу мало наслідком скорочення (дуже загальмоване в умовах вкрай низьких вихідних показників та неможливості для значної більшості населення задовольнити навіть базові первинні потреби) величини середньої схильності до споживання у короткостроковому періоді:

$$APC_t \geq APC_{t+1}. \quad (2)$$

При цьому подальший розвиток подій потенційно міг відбуватись за кількома історичними сценаріями:

1) Економічне зростання відбувалось за умов маргінальних позицій авангардної економіки та вкрай повільного неоекономічного поступу, таких, що:

$$\begin{cases} \{x\}_{AE} \to 0 \\ \dfrac{\{x\}_{AE}^{t+1} - \{x\}_{AE}^{t}}{\{x\}_{AE}^{t}} \to 0 \end{cases}, \quad (3)$$

де $\{x\}_{AE}^{t}$ та $\{x\}_{AE}^{t+1}$ – субмножини елементів авангардної економіки в базовий та поточний періоди.

Цей сценарій був характерним саме для епохи зародження капіталістичної економіки. Поступове зростання доходів населення, що супроводжувалось позитивною динамікою його чисельності при порівняно низькому рівні задоволення базових потреб, детермінувало реалізацію виробниками консумаційно-консервативної стратегії розвитку. Недостатня задоволеність споживчих потреб на поточний період та існування значного потенціалу подальшого зростання попиту на блага, що їх задовольняють, з боку нових споживачів, що виходять на ринок в умовах розширеного демографічного відтворення, визначають високий ступінь адекватності цієї стратегії наявним викликам. Проте подальше гальмування зростання чисельності населення матиме відтермінованим наслідком зниження інтенсивності потреб, з поступовим досягненням фінального стану: $\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_j}{P_j} = 0.$ Фіксація споживчих потреб за умов невідчутного авангардно-економічного поступу отримує на макроекономічному рівні відображення у набутті споживчими видатками константного вигляду, що у майбутньому призведе до економічної стагнації перманентного характеру, тобто: $\frac{dC}{C} = 0,\ \frac{dY}{Y} = 0.$ Посилення конкуренції між виробниками вимагатиме від них активізації потенціалу, наданого авангардною економікою в консумаційному ракурсі, а отже, й до переходу до іншої стратегії розвитку.

2) Економічне зростання відбувається за умов розширення субмножини елементів авангардної економіки, проте її зростання має похідний характер, а її питома вага відносно традиційної економіки залишається незмінною, тобто такою, що за умови $\{x\}_{TE}^{t+1} > \{x\}_{TE}^{t}$, маємо:

$$\begin{cases} \dfrac{\{x\}_{AE}}{\{x\}_{TE}} \approx const \\ \dfrac{\{x\}_{AE}^{t+1} - \{x\}_{AE}^{t}}{\{x\}_{AE}^{t}} > 0 \end{cases}, \tag{4}$$

де $\{x\}_{TE}^{t}$ та $\{x\}_{TE}^{t+1}$ – субмножини елементів традиційної (старої) економіки в базовий та поточний періоди.

Зростання обсягу нових, авангардно-економічних благ, з одного боку, каналізує надлишок доходів акторів-споживачів на задоволення консумаційно-інтерналізованих потреб у неіснуючих доти благах. З іншого боку, процедура інтерналізації неявних, зовнішніх щодо наявних консумаційних наборів відчуттів споживачів стосовно бажаних напрямків розширення споживача, знаходитиме втілення в оявненні конкретних благ, викликаючи тим самим зростання попиту на інші, комплементарні до них блага. Так, інтерналізація потреби у компактному, відносно мобільному охолоджувачі отримала втілення у появі холодильників, обумовивши одночасно підвищення інтенсивності потреб кінцевих споживачів у електроенергії, дротах, електротехнічному устаткуванні, миючих засобах тощо [2]. Як наслідок – зважена гранична корисність цих благ зросла, сприяючи трансформації (1) для набору, незмінного у кількісному та якісному вимірах, до вигляду:

$$\left[\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_j}{P_j} > 0\right]_t < \left[\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_j}{P_j} > 0\right]_{t+1}. \tag{5}$$

Дещо модифікованого вигляду (5) отримує для набору, що буде включати як новий обсяг старих, так й нові блага, особливо за врахування швидкого перетворення останніх у старі:

$$\left[\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_j}{P_j} > 0\right]_t = \left[\frac{MUx_1}{P_1} = \frac{MUx_2}{P_2} = ... = \frac{MUx_{j+1}}{P_{j+1}} > 0\right]_{t+1}, \tag{6}$$

де $\dfrac{MUx_{j+1}}{P_{j+1}}$ – відображає зважену граничну корисність додаткового нового блага.

Стрімке зростання обсягу випуску в галузях авангардної економіки постулювало прискорене узвичаєння благ та набуття ними статусу традиційних (табл. 1). Більш того, збільшення виробництва авангардно-економічних благ в умовах скорочення обсягів випуску в староекономічних галузях, яке фіксує табл. 1, та що, на перший погляд, суперечить (4), насправді підтверджує тезу щодо подібної прискореної трансформації нового у старе та вимагає більш обережного сприйняття умовного поділу галузей промисловості на авангардні та старі за ризомного проникнення елементів авангардної економіки до ареалу старої. До того ж значна частина авангардно-економічних благ виступила у ролі субститутів традиційних благ (штучний шовк замінив бавовну), а стрімке зростання випуску перших не забезпечило за багатьма позиціями їм домінантного у споживанні стану. Так, незважаючи на шестикратне збільшення за 30 років виробництва алюмінію, у натуральному вираженні його випуск був у 160 разів

меншим за випуск чавуну та складав лише 0,5% випуску сталі. На макроекономічному рівні відповідно до (4) такі зміни призведуть до утвердження константного характеру середньої схильності споживання у довгостроковому періоді та її зворотної залежності від доходу в короткостроковому, тобто:

$$APC_L = const;$$
$$\frac{dAPC_S}{dY_S} < 0. \quad (7)$$

де APC_L – середня схильність до споживання у довгостроковому періоді,
APC_S – середня схильність до споживання у короткостроковому періоді,
dY_S – зміни обсягу доходу в короткостроковому періоді.

Таблиця 1

Динаміка обсягів випуску продукції «старими» та «авангардними» галузями капіталістичних економік (1905–1936 рр.) [2]

«Старі» галузі промисловості (1913 – 100%)					
Роки	Вугілля, %	Чавун, %	Сталь, %	Суднобудування, %	Бавовна, %
1905–1913	85	80	75	75	89
1913–1918	96	83	96	87	85
1919–1923	92	71	84	132	83
1924–1929	104	101	124	69	104
1930–1932	89	72	86	51	92
1933–1936	86	72	104	36	94
«Авангардні» галузі промисловості (1913 – 100%)					
Роки	Бензин, %	Алюміній, %	Азот, %	Штучний шовк, %	Автомобілі, %
1905–1913	78	56	51,5	100	46
1913–1918	123	151	133	–	214
1919–1923	202	180	163,5	196	438
1924–1929	314	332	315	759	858
1930–1932	328	334	315	1348	858
1933–1936	390	338	–	2351	743

Фіксація саме такої динаміки показників APC_S та APC_L у сучасних умовах знайшла ґрунтовне теоретичне пояснення у працях цілої плеяди відомих економістів, зокрема Р. Блумберга, І. Фішера, Ф. Модильяні, М. Фрідмана [6]. Висновком з (7) буде:

$$\left[\frac{dC}{C}\right]_S < \left[\frac{dY}{Y}\right]_S. \quad (8)$$

Одночасно стабільне економічне зростання відповідно до моделі Харрода-Домара [7] вимагає виконання рівняння: $\frac{dY}{Y} = \frac{dI}{I}$, а в рівноважній економіці мають дотримуватись умови:

$$Y = C + S, \quad (9)$$

$$dY = dC + dS, \quad (10)$$

$$I = Y - APC(1 - Y). \quad (11)$$

Слід зазначити, що з цією тезою фактично погоджуються й розробники неокласичних моделей економічної динаміки [7]. Так, Р. Солоу та Т. Сван, визначаючи обсяг випуску як функцію від капіталоозброєнності:

$$y = \frac{Y}{N} = \psi^{\alpha}, \tag{12}$$

(де N – обсяг праці, y – обсяг випуску на одиницю праці, ψ – рівень капіталоозброєнності, $\alpha = \frac{dY}{Y} \Big/ \frac{dK}{K}$ – еластичність випуску за капіталом), у дефініційній формі підтверджують існування прямої залежності між темпом приросту інвестицій та темпом приросту обсягу випуску: $\frac{dy}{y} = \frac{d\psi^{\alpha}}{\psi^{\alpha}}$.

При цьому ефекти лагів нейтралізуються за врахування тривалої малодисперсної статичності відносних показників, тобто: $\frac{dY}{Y_{t+1}} \approx \frac{dY}{Y_t} \approx \frac{dY}{Y_{t-1}}$. Отже, постулюється виконання рівняння:

$$\left[\frac{dY}{Y}\right]_S = \left[\frac{dI}{I}\right]_S = \left[\frac{dC}{C}\right]_S. \tag{13}$$

Втім правильність (13) суперечить умові (8). Тому стабільне економічне зростання за (8) видається неможливим. Загальмована позитивна динаміка обсягів споживання постулює відповідно до (10), (11) відносне прискорення збільшення обсягу інвестицій:

$$\left[\frac{dY}{Y}\right]_S < \left[\frac{dI}{I}\right]_S. \tag{14}$$

Це, в свою чергу, за умови невідчутного демографічного тиску, матиме наслідком зростання рівня капіталоозброєнності, що згідно з (12) забезпечить подальші зміни обсягу випуску за висхідним трендом. Відбуття змін за таким сценарієм можна розцінювати як позитивне явище, якщо не враховувати їх тривалі наслідки.

Наростання розриву між абсолютними величинами обсягу випуску та обсягу споживчих видатків детермінують посилення макроекономічної нерівноваги. Дійсно, припущення (11) є чинним лише за умови, що усі заощадження будуть спрямовуватись на реалізацію інвестиційних проектів. У 50–60-х рр. XX ст. «з макроекономічної точки зору майбутнє малювалось у рожевому світлі» і виробники прагнули «збільшення інвестицій, вони не бажали втратити нові ринки збуту і були занепокоєнні не стільки надлишковим, скільки недостатнім інвестуванням»[8]. Проте наростання диспропорцій між Y та C ставить під сумнів таку можливість перманентної інвестиційної експансії. З часом генерований в межах цих проектів обсяг пропозиції зустрінеться з браком відповідного попиту. Згідно з (14) можна зафіксувати негативну динаміку граничної продуктивності капіталу. Оскільки $\left[\frac{dY}{dI}\right]_S < \left[\frac{Y}{I}\right]_S$, то в агрегованому вигляді маємо: $MPK_t < APK_{t-1}$, а отже, $MPK_t < MPK_{t-1}$. Низхідний характер кривої MPK дозволяє дійти висновку щодо зменшення привабливості інвестиційних проектів в довгостроковій перспективі, а отже, (11) втрачає свою чинність, набуваючи вигляду $I < Y - APC(1 - Y)$, тобто:

$$I_t < S_t, \tag{15}$$

де S_t – обсяг заощаджень в період t.

Наслідком цього стане нетотожність величин сукупної пропозиції та сукупного попиту: $Yd < Ys$, що буде відбуватись в умовах більш стрімкого загальмування темпів зростання споживчих видатків порівняно із сповільненням темпів економічного зростання, оскільки виконується нерівність:

$$\left[\frac{C}{Y} - \frac{dC}{dY}\right] \Big/ \frac{C}{Y} - \left[\frac{Y}{I} - \frac{dY}{dI}\right] \Big/ \frac{Y}{I} = \frac{dCY}{dYC} + \frac{dYI}{dIY} > 0.$$

Така ситуація призведе до перегляду виробниками своїх планів та відповідного скорочення обсягів випуску. Запорукою недопущення реалізації стагнаційного сценарію стає компенсаторне зростання обсягу споживання, забезпечення якого в умовах ринкової економіки вимагає збільшення привабливості для споживачів консумаційних наборів, їх згода на кількісне та якісне розширення наповнення таких наборів. Дійсно, зменшення короткострокового показника *APC* відповідно до (1) з одночасною фіксацією його довгострокової величини відповідно до (6) є свідченням розвитку ситуації саме за таким сценарієм. Втім економічне зростання в умовах (4), що передбачає другорядність авангардної економіки, її допоміжну та маргіналізовану роль у задоволенні потреб споживачів, застосування її лише як стабілізатора синхронної динаміки обсягів випуску та споживання, матиме, у першу чергу, екстенсивний характер. Нарощення обсягів випуску відбуватиметься за рахунок залучення усе нових й нових ресурсів, обмеженість яких визначатиме як зростання їх цін та цін, виготовлених на їх основі благ, так й провокуватиме розбалансування (6), оскільки (5) перетворюватиметься на свій антипод – (1). Як результат – набуття (7) фіктивного характеру ставить під сумнів забезпечення константності APC_L, досягнення якого вимагає застосування більш сильних аргументів на користь можливості компенсаторного зростання обсягу споживання. Більш того, припущення щодо $APC_L = const$ ґрунтується на твердженні стосовно існування у споживача візіонерських здатностей визначити свої майбутні потоки доходів та витрат та збалансувати їх в довгостроковій перспективі. Проте, «вважаючи, що індивід має повний план своїх витрат, що охоплює значний період часу і завершений в усіх деталях, ми цілком абсурдним чином фальсифікуємо його реальну поведінку» [9]. Тому в умовах ринкової економіки із відносно стабільною часткою авангардної економіки (4) як альтернативу ми можемо зазначити такі потенційні напрями реалізації компенсаторного зростання індивідуальних споживчих витрат, що результують у зростання споживчих видатків та у довгострокову позитивну економічну динаміку на макрорівні:

а) Збільшення доходів та ще більш швидке зростання заощаджень матиме наслідком, з одного боку, виконання (15), а, з іншого – надлишок обсягу заощаджень над обсягом інвестицій сприятиме зменшенню реальної ставки відсотка. Тому можливості споживача застосовувати для придбання товарів не лише поточний доход та наявні заощадження, але й запозичені ресурси зростають. Споживач порівнює відносні дисконтовані ціни товарів в різні періоди, приймаючи рішення щодо конкретного наповнення поточного та майбутніх консумаційних наборів. Зниження ставки відсотка матиме наслідком збільшення дисконтованих цін майбутніх купівель порівняно з поточними, а також більш відтермінованих порівняно з більш хронологічно наближеними. Подібний зсув у рівнях дисконтованих цін, за твердженням Д. Хікса, буде стимулювати наближення витрат, що вестиме до обов'язкового зростання поточних споживчих витрат [9]. Тому відносна ціна блага, придбаного в кредит у поточний період часу, стає меншою порівняно із минулим періодом, коли ставка відсотка була вищою, а отже, якщо має місце $r_{t+1} < r_t$, то зважена гранична корисність такого блага зростає:

$$\left[\frac{MUx_j}{(1+r_t)P_j}\right]_t < \left[\frac{MUx_j}{(1+r_{t+1})P_j}\right]_{t+1}, \qquad (16)$$

де r_t та r_{t+1} – реальна ставка відсотка в період t та $t + 1$.

Як наслідок – зростання обсягів споживання кожного окремого актора-консуматора сприяє відновленню (5) та результує у збільшення сукупних споживчих видатків та компенсаторне вирівнювання показника *APC*: $APC_t - APC_{t+1} \to 0$.

б) Розвиток фінансової системи взагалі та банківської зокрема, поява численних кредитних установ, полегшення умов отримання споживачем позикових засобів, оперативність їх надання тощо обумовлюють зменшення трансакційних витрат на отримання кредиту. Розгортання саме подібних процесів стає однією з головних рис розвитку економік провідних країн протягом XX ст. Так, кількість банків в США з середини XIX ст. до середини XX ст. зросла з 300 до 14000 (із значним скороченням протягом 1930-х рр.), за наступні 30 років ще на 715, зменшення ж за останні 30 років їх кількості вдвічі супроводжувалось зростанням кількості філіалів до 70 тис. [10].

Численні теоретичні та емпіричні дослідження доводять існування прямого зв'язку між ступенем розвитку фінансової системи та темпами економічного зростання [3, 5]. При цьому дослідження Р. Кінга та Р. Левіна, проведені на базі даних з 77 країн, показали, що прогресивні зміни в фінансовій системі, фактичне полегшення доступу позичальників до кредитів призводять до значно кращих наслідків стосовно зростання реального ВВП на душу населення, аніж зростання продуктивності [11]. В умовах фактичного надлишку інвестиційних ресурсів, що постулює (15), відносна слабкість другої кореляції (майже на 30%) є цілком зрозумілою. Зростання доступності кредитів через зменшення трансакційних витрат на їх отримання призведе до позитивної динаміки зваженої граничної корисності блага, придбаного за рахунок позичених коштів:

$$\left[\frac{MUx_j}{(1+r\ )P_j + TrC_t}\right]_t < \left[\frac{MUx_j}{(1+r_t)P_j + TrC_{t+1}}\right]_{t+1}, \qquad (17)$$

де TrC_t – трансакційні витрати на отримання кредиту в період t,

TrC_{t+1} – трансакційні витрати на отримання кредиту в період $t + 1$.

Результатом стає відновлення (5) як результат збільшення консумаційних витрат окремого економічного суб'єкта та збільшення на макрорівні сукупних споживчих видатків, що призведе до певної компенсації негативної динаміки середньої схильності до споживання за вектором: $APC_t - APC_{t+1} \to 0$.

в) Очікування економічних суб'єктів щодо збільшення реальних доходів в майбутньому періоді. Втім слід зазначити, що відомий висновок Х. Лайбенштайна стосовно існування прямого зв'язку між зростанням середньодушового доходу та мультиплікативним збільшенням обсягу споживання потребує певної корекції [4], оскільки не будь-яке очікуване зростання доходів призведе до бажаних в цьому контексті змін у споживанні. Дійсно, зростаюча економічна система постулює позитивний характер першої похідної від доходу $dY > 0$, проте зростання на рівні $\frac{dY}{Y_{t-1}} = \frac{dY}{Y_t} = \frac{dY}{Y_{t+1}}$ матиме наслідком зміни обсягів споживання $\frac{dC}{C_{t-1}} = \frac{dC}{C_t} = \frac{dC}{C_{t+1}}$, що в умовах виконання (8) призведе до подальшого зменшення середньої схильності до споживання. Тільки зростання доходу, що забезпечить чинність нерівності $Y'' > 0$ може сприяти виправленню ситуації в короткостроковому періоді. Проте це погіршить динаміку *APC* в довгостроковій перспективі, оскільки прискорене зростання базового доходу зменшуватиме співвідношення споживання/доход. Тому лише поступове загальмування зростання

доходу через виконання $Y'' < 0$ може сприяти відновленню константного показника *APC*. Втім застосування такого способу збереження фіксованої середньої схильності до споживання видається абсурдним, оскільки потреба у високому рівні викликана саме необхідністю запобігання сходження національної економіки на стагнаційну траєкторію руху. Сприяння ж досягненню від'ємних значень другої похідної від доходу забезпечує безпосередню реалізацію такого негативного сценарію.

г) Очікування щодо зростання рівня цін в майбутньому періоді матимуть позитивний вплив на динаміку поточного рівня індивідуальних споживчих витрат. Зважена гранична корисність поточного блага видаватиметься споживачу більшою, аніж зважена гранична корисність його аналога в майбутньому періоді з урахуванням відповідного дисконту, тобто в період *t* матиме місце виконання нерівності: $\left[\frac{MUx_j}{P_j}\right]_t > \left[(1+r)\frac{MUx_j}{P_j}\right]_{t+1}$, де $\frac{1}{1+r}$ – норма дисконту.

Оціночні переваги поточного споживання над майбутнім (у формі зростання споживчих витрат, але не обов'язково синхронного безпосереднього споживання придбаних благ) на макроекономічному рівні отримують втілення у зростанні споживчих видатків і відновлювальній динаміці показника *APC*.

д) Зростаюча позитивна демографічна динаміка в закритій економіці має сприяти змінам середньої схильності до споживання за висхідною траєкторією. Зрозуміло, що фактична потужність цього фактора буде визначатись особливостями трансформації існуючої демографічної піраміди. Досягнення подібної динаміки в результаті зростання кількості народжених, з огляду на появу у останніх високоінтенсивних потреб у традиційних благах із тривалим інерційним ефектом, призведе до більш питомих змін у обсязі споживчих видатків, аніж зменшення смертності у старших вікових групах. Але навіть таке твердження доречно піддати сумніву, за врахування рівня доходів та накопиченого багатства в конкретних національних умовах, що безперечно вплине й на обсяг та структуру споживання. Проте в будь-якому випадку подібна демографічна динаміка означатиме зростання споживчих видатків, збільшення співвідношення кількості споживачів відносно кількості осіб, що безпосередньо забезпечують генерування вартості. Втім забезпечити висхідний демографічний тренд стає все більш проблематичним, що викликає скепсис й можливість відновлення *APC*.

Слід зауважити, що кумулятивний вплив зазначених факторів може сприяти недопущенню розгортання стагнаційного сценарію протягом досить тривалого періоду часу. Особливо успішним такий тиск буде за умови посилення його дієвості відповідними заходами з боку держави в межах реалізації грошово-кредитної, фіскальної, соціальної тощо політики.

Проте, незважаючи на сполучення зазначених факторів, показник середньої схильності до споживання в провідній, з точки зору поширення авангардної економіки, країні протягом 1947–1986 рр. демонстрував сталу тенденцію до зменшення (табл. 2), скоротивши за цей час свій розрив з показником граничної схильності до споживання в 5,6 рази. Відмінність між ними у 1982–1986 рр. склала менше 2%, постулюючи майже вичерпаність потенціалу подальшого зниження APC з досягненням фінального стану $APC = MPC$, оскільки перехід до випадку $APC < MPC$, видавався неможливим за врахування чинності умови:

$$C = a + MPC \cdot Y, \tag{18}$$

де $a \geq 0$ – обсяг автономного споживання,
MPC – гранична схильність до споживання.

Таблиця 2

Динаміка довгострокових показників середньої та граничної схильності до споживання в США у 1947–2010 рр.*

Період	Середня схильність до споживання (APC_t)	Гранична схильність до споживання (MPC_t)
1947–1951	0,922	–
1952–1956	0,905	0,826
1957–1961	0,901	0,882
1962–1966	0,894	0,865
1967–1971	0,886	0,856
1972–1976	0,877	0,835
1977–1981	0,880	0,897
1982–1986	0,877	0,863
1987–1991	0,900	1,038
1992–1996	0,912	1,003
1997–2001	0,927	0,996
2002–2007	0,936	0,997
2008–2010	0,919	1,057

*Розраховано за [12].

Дійсно, відповідно до (19) має виконуватись рівняння: $\frac{C}{Y} = \frac{a}{Y} + MPC$, а отже, має місце співвідношення: $APC = \frac{a}{Y} + MPC$. Наслідком цього є чинність нежорсткої нерівності:

$$APC \geq MPC. \tag{19}$$

Висновки. Стале недотримання умови (19), що відповідно до табл. 2 стає фактом починаючи з другої половини 80-х рр. XX ст., є наочним свідченням завершення фази 2-го історичного сценарію соціально-економічного розвитку. Подальший розвиток на старих засадах стає вже неможливим. Забезпечення позитивної економічної динаміки надалі вимагає кардинальних перемін в економіках країн – економічних флагманів. Отже, невідворотним стає перехід до нового, 3-го сценарію розвитку, свідками реалізації якого судилось стати сучасним жителям розвинутих країн. Подальше економічне зростання можливе лише за рахунок вимушеного збільшення питомої ваги авангардної економіки.

Список використаної літератури

1. Маркс К. Сочинения: пер с нем. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1960. – Т. 23. – 908 с.

2. Фримен К. Як час спливає: Від епохи промислових революцій до інформаційної революції: пер. з англ. / К. Фримен, Ф. Лука. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 510 с.

3. Hannson P. Finance and economic Growth: the case of Sweden 1834–1991 / P. Hannson, L. Jonung // Research in Economics. – 1997. – № 51. – P. 275–301.

4. Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth: Study in the Theory of Economic Development / H. Leibenstein. – N.-Y., 1957. – P. 130–139.

5. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development / R.E. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1998. – № 22. – P. 2–42.

6. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика: пер. с англ. / Н.Г. Мэнкью. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.

7. Тарасевич Л.С. Макроэкономика / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – М.: Высшее образование, 2006. – 654 с.
8. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945–1990: пер. с франц. / Г. Ван дер Вее. – М.: Наука, 1994. – С. 153.
9. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: пер. с англ. / Дж.Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
10. Сайт Federal Reserve System / URL: http://www.federalreserve.gov
11. Хорошун О. Фінансові посередники та економічне зростання: емпіричний досвід / О. Хорошун // Збірник наук. праць. Вип. 49. – К.: Інститут світової ек-ки і міжн. відн. НАН України, 2006. – С. 184–195.
12. Сайт U.S. Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis / URL: http://www.bea.gov/national/pdf/nipaguid.pdf

В статье раскрыты исторические сценарии развития капиталистической экономики, варианты обеспечения позитивной экономической динамики.

Ключевые слова. Экономическая динамика, потребности, блага, авангардная экономика.

In the article features historical scenarios of development of capitalist economy, variants of providing of positive economic dynamics are analyzed.

Key words. Economic dynamics, necessities, good, avanguard economy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9

Е.Г. БРЫНДИН,
НКО исследовательский центр
ЕСТЕСТВОИНФОРМАТИКА,
руководитель общественного движения
«Нравственная Россия» (Новосибирск, Россия)

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЛИДАРНОСТЬ

Генеральной Ассамблеей ООН в резолюции, посвящённой проведению первого Десятилетия ООН по борьбе за ликвидацию нищеты, провозглашён международный день солидарности людей (Резолюция № A/RES/60/209). Отмечается ежегодно, 20 декабря, начиная с 2006 года. Решить проблему нищеты можно только в рамках международной экономической солидарности.

Ключевые слова: международная экономическая солидарность, здоровьесберегающая равномерная инновационная экономика, равномерное регулирование ценообразованием.

В международном сообществе сформировалось существенное социально-экономическое неравенство, которое характерно для всех срезов мировой экономики, территорий и видов хозяйственной деятельности по уровню доходов, потребления и сбережений населения, распределению собственности, располагаемому экономическому и социальному потенциалу. В стремлении всех стран к достижению господствующего положения на мировом рынке теряется высшая цель экономики – построение гармоничного и справедливого общества. Постоянно поддерживающимся результатом мировой экономической деятельности должна являться достойная жизнедеятельность граждан и справедливое распределение произведенных благ. Этому может способствовать международная экономическая солидарность (общность интересов), направляемая коллективной мудростью науки и духовности. Необходим и духовный подход к регулированию экономикой и социальной сферой.

Духовный принцип международной экономической солидарности дан в Новом Завете. «*Совершите же теперь самое дело, дабы чего усердно желали, то и исполнено было по достатку. Ибо если есть усердие, то оно принимается смотря по тому, кто что имеет, а не по тому, чего не имеет. Не требуется, чтобы другим было облегчение, а вам тяжесть, но чтобы была равномерность. Ныне ваш избыток в восполнение их недостатка; а после их избыток в восполнение вашего недостатка, чтобы была равномерность, как написано: кто собрал много, не имел лишнего; и кто мало, не имел недостатка (2 Коринфянам 8:11-15)*». И Бог восполнит наши нужды по богатству Своему.

Международная экономическая солидарность практически может быть достигнута благоволениями и благодеяниями всех народов в рамках здоровьесберегающей равномерной инновационной экономики путем организации ее оптимальной структуры, коллективной компетенции инновационной деятельности и равномерного управления и регулирования ценообразованием для создания и поддержания социально-экономических условий здоровой жизнедеятельности всем участникам мировой экономической деятельности и международных социальных программ [1–9].

Международная экономическая солидарность по созданию и поддержанию социально-экономических условий здоровой жизнедеятельности всем участни-

© *Е.Г. Брындин, 2012*

кам мировой экономической деятельности и международных социальных программ будет способствовать научной и духовной справедливой модернизации системы мировой экономики и стабилизации всеобщего мира.

Текущая система мировой экономики ведет к самоуничтожению. По прогнозу Организации экономического сотрудничества и развития, при нынешних способах производства и потребления к 2050 г. в сравнении с началом XXI века мир лишиться двух третей флоры и фауны. Опасно приносить в жертву экономическому росту наши леса и поля, моря и океаны, многие из которых восстановить потом будет невозможно. Опасно превышать уровень воздействия хозяйственной деятельности на восстанавливаемость окружающей среды.

Природные ресурсы – это земля и недра, растительный и животный мир, лесные и водные ресурсы, воздушный бассейн и климат, т. е. все то, что окружает человека и формирует внешние условия его созидательной деятельности. Наличие и разнообразие природных ресурсов во многом определяет возможности хозяйственного механизма. В силу этого наряду с трудом, капиталом, наукой, предпринимательской способностью природные ресурсы являются одним из экономических ресурсов. Человек всегда использовал природные ресурсы для удовлетворения своих потребностей. Но вместе с ростом потребностей увеличивается объем элементов природы, втягиваемых в процесс экономического кругооборота. Это связано и с ростом численности населения, и с качественными изменениями в потребностях людей. То, что когда-то лежало нетронутым в кладовых природы, все более вовлекается в хозяйственный оборот.

Огромное влияние на проблему вовлечения природных ресурсов в процесс производства товаров и услуг оказывает научно-технический прогресс. Это влияние обладает определенной противоречивостью, происходит в двух противоположных направлениях. Научно-технический прогресс способствует рационализации использования природных ресурсов: выявляют более дешевые и легко транспортируемые материалы (например, природный газ); внедряются способы более полного извлечения и переработки нефти, полнее используется попутное сырье; применяются безотходные технологии. В сельском хозяйстве внедряются способы более интенсивного земледелия и животноводства, в промышленном производстве успешно осуществляется переход к энергосберегающим и ресурсосберегающим технологиям, сокращающим удельный расход сырья и топлива. Изобретены многие синтетические материалы, успешно заменяющие натуральные ресурсы.

В тоже время развитие науки и техники ведет к расширению старых и созданию новых видов производств, нуждающихся в использовании природных ресурсов.

Важная сторона проблемы использования природных ресурсов связана с их географическим размещением. Основная их часть сосредоточена не в развитых странах, а в регионах с относительно слабым уровнем экономического развития. Такое положение делает неизбежным перемещение в огромных масштабах природных ресурсов из районов их добычи в районы их переработки и потребления. Существует проблема: как наиболее рационально использовать эти ресурсы, обеспечив эффективную структуру экспорта.

Существенное экономическое значение имеет собственность на ресурсы природы. Государственная собственность дает возможность бесплатно эффективно и рационально использовать ряд природных ресурсов в интересах общества (использование земли для строительства транспортных магистралей, эксплуатация лесных, водных ресурсов, добыча полезных ископаемых и т. д.) Использование природных ресурсов в частном секторе регулируется взиманием специальных налогов, рентных и других платежей.

В любом случае природные ресурсы не беспредельны и не вечны. Это делает необходимым постоянную заботу об их сохранении и воспроизводстве.

Для этого существуют следующие основные условия. Во-первых, необходимо бережно, рационально использовать то, что человеку дает природа (в особенности в отношении невосполнимых ресурсов). Во-вторых, там, где это доступно, следует принимать действенные меры к восполнению природных ресурсов (восстанавливать и повышать естественное плодородие земли, осуществлять лесопосадки, воспроизводить запасы водоемов). В-третьих, следует максимально использовать вторичное сырье и прочие отходы производства. В-четвертых, необходимо всемерно поддерживать экологическую чистоту производства и природопользования.

Нужна экологическая программа «Чистый воздух, чистая вода, чистая пища, чистая энергия, чистые город и село, чистая Природа». Программу нужно ориентировать, во-первых, на повышение качества экологической экспертизы и ответственность малого, среднего и крупного бизнеса по загрязнению воздуха, воды, пищи, территории и Природы. Во-вторых – на ответственность экологических служб и власти за экологическое состояние воздуха, питьевой воды, территории города и села. В-третьих – на развитие и поддержку экологических проектов и мероприятий по контролю, учету и сохранению экологии окружающей среды. В-четвертых – на разработку и внедрение автоматизированной системы учета и контроля чистоты воздуха, воды, пищи, энергии, городов и сел, окружающей Природы. Информация от автоматизированной системы контроля, поступающая в государственные и общественные экологические контролирующие органы, позволит оперативно реагировать на негативные явления. В-пятых – на внедрение экономического цикла строительства и приобретение экологического жилья на основе долевого участия. Реализация этой программы будет способствовать оперативному решению всех вопросов, направленных на восстановление экологии и использование восполняемых источников энергии, а самое главное – превращению земли в заповедник, на которой люди будут жить по экологическим заповедям. Необходимы расходы на возобновление природных ресурсов: на восстановление озонового слоя, на очистку воды, воздуха, на восстановление сельскохозяйственных угодий. Нужно вести борьбу с шумовым загрязнением. Нам предстоит перейти к экологическому образу жизни, воспроизводить флору и фауну и превращать ее в заповедники.

Общей мировой закономерностью воспроизводства общественного капитала является опережающее его накопление в денежной форме по сравнению с материальным капиталом. 85–90% операций на фондовых и валютных биржах носят спекулятивный характер и лишь 10–15% непосредственно связаны с функционированием реальной экономики. Поскольку операции вне реальной экономики, особенно на биржах, приносят большую прибыль, банки и другие финансовые институты стали использовать растущую часть своих капиталов для их кредитования и финансирования. Сложился способ накопления, в котором прибыль больше производится через финансовые каналы, чем через торговлю или производство товаров. Виртуальный финансовый капитал совершил недопустимый отрыв от реального. Он, соотносясь всего лишь с 2–3% материального производства, ведет к финансовому коллапсу.

Инвестиции в реальный сектор экономики, управление и равномерное регулирование ценообразованием – это условия для эффективного участия крупного, среднего и малого бизнеса в инновационной деятельности и улучшения качества жизни людей как высшей цели создания экономики.

Для регулирования эффективного использования произведенных благ и приватизированной собственности необходимо устремление к знаниям и духовным ценностям по формуле: «больше узнавай и созидай», вместо «больше зарабатывай и потребляй». Необходимо осознание того, что истинная власть не во владении чем-то, но в возможности этим эффективно пользоваться. Чем мир разумнее, тем безопаснее, больше ученых и людей искусства, меньше бан-

дитов и мошенников. Тем более высвобождается средств на образование, пенсионеров, здоровое долголетие, на удовлетворение потребностей нуждающихся.

Сфера услуг должна стать основой сбалансированности всех отраслей экономики. Необходимо создавать инфраструктуры сферы услуг инновационной здоровьесберегающей равномерной экономики, которая реализует бюджетные, инновационные, инвестиционные, хозрасчетные и самофинансируемые экономические процессы, соразмерные, сопряженные и согласованные по времени и территориально, по отраслям, по природным и человеческим ресурсам, по интеллектуальной и производственной собственности, по спросу и предложению, по качеству и количеству, по затратам и прибыли, по заработной плате и цене, по обеспечению достатка каждого человека и семьи, по восполнению ресурсов, без нарушения условий восстанавливаемости окружающей среды, и обеспечивает стартовую норму здорового человека для всех участников рынка и социальных программ [5].

Стратегическими приоритетными направлениями инновационной здоровьесберегающей равномерной экономики являются, во-первых, обеспечение населения товарами, услугами и условиями быта здоровой жизнедеятельности, во-вторых, восполнение ресурсов, в-третьих, экология окружающей среды.

Экономические процессы и социальные программы поддержки населения инновационной здоровьесберегающей равномерной экономики обеспечивают всех ее участников финансами для здоровой жизни.

Пусть СП – себестоимость продукции,
КПТ – количество продукции-товара,
РСТ – рыночная стоимость товара,
КУТП – количество участников в товарной продукции,
КПТП – количество производителей товарной продукции,
С – спрос,
РП – рыночная прибыль,
О – отчисления от прибыли в фонды;
ПП – присвоенная прибыль,
СЭНЗЖ – социально-экономическая норма здоровой жизни,
ПТ – производительность труда.
Тогда

$$КПТ \times (РСТ - СП) = РП;$$

$$ПП = РП - О;$$

$$ПП/СЭНЗЖ = КУТП;$$

$$КПТ/КПТП = ПТ.$$

При 100% спросе на здоровую жизнь С ≥ КПТ и ПП обеспечивает всех ее участников финансами для здоровой жизни. Отчисления от рыночной прибыли, во-первых, поступают в бюджетный фонд и расходуются по государственному заказу в бюджетной сфере. Во-вторых, поступают в социальные фонды поддержки детей, родителей, ухаживающих за малышами, и пенсионеров.

Обеспечение населения стартовой социально-экономической нормой здоровой жизни осуществляется равномерным регулированием ценообразования с позиции реализации будущего спроса на здоровую жизнедеятельность.

Пусть {Xi} – множество товаров на рынке, где i = 1.....n;
Xi – количество i-го товара;
Ci – стоимость ресурсов на производство Xi товара;
Ki – количество сотрудников, участвующих в производстве и реализации Xi товара;
НЗЖ – норма здоровой жизнедеятельности;
ФЗi – фонд заработной платы сотрудников, участвующих в производстве и реализации Xi товара; где ФЗi ≥ (Ki x НЗЖ) для всех i;

Pi – прибыль от реализации Xi товара на рынке, где Pi > ФЗi для всех i;
Уi – цена i-го товара на рынке;
K – количество населения;
P – совокупная рыночная прибыль, где P = ∑ Pi;
Если Уi > (ФЗi + Сi) : Ki для всех i; то P : K ≥ НЗЖ;
Если ФЗi < (Ki x НЗЖ), то увеличивается Уi, чтобы Уi > (ФЗi + Сi) : Ki.

Список использованной литературы

1. Друкер, Питер Фердинанд [= М. Бизнес и инновации]. – «Вильямс», 2007. – С. 432.
2. Харгадон Эндрю Управление инновациями. Опыт ведущих компаний = How Breakthrouths Happen. The Surprising Truth About How Companies Innovate / Эндрю Харгадон. – М.: «Вильямс», 2007. – С. 304.
3. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. Второе дополненное издание / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2005. – 636 с.
4. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России. (Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты) / Н.А. Новицкий. – М.: Издательство Либроком, 2009. – 328 с.
5. Брындин Е.Г. Инновационная здоровьесберегающая рыночная экономика / Е.Г. Брындин // Сб. статей участников Междунар. науч. конф. «Горизонты цивилизации»; ред. докт. филол. наук, проф. М.В. Загидуллиной. – Челябинск: ООО «Энциклопедия». – 2010. – С. 54–66.
6. Козловски Петер. Этика капитализма / Петер Козловски. – СПб.: Экон. шк., 1996. – 158 с.
7. Брындин Е.Г. Оптимальная структура экономики / Е.Г. Брындин // Экономика и предпринимательство. – 2010. – № 4. – С. 19–26.
8. Брындин Е.Г. Организация и управление инновационной экономикой / Е.Г. Брындин // Экономика и предпринимательство. – 2010. – № 6. – С. 18–23.
9. Брындин Е.Г. Регулирование инновационной экономики / Е.Г. Брындин // Репутациология. – 2011. – № 4. – С. 35–41.

Генеральною асамблеєю ООН у резолюції, присвяченій проведенню першого Десятиріччя ООН боротьби за ліквідацію злиднів, проголошено міжнародний день солідарності людей (Резолюція № A/RES/60/209). Відзначається щорічно, 20 грудня, починаючи з 2006 року. Вирішити проблему злиднів можна тільки у рамках міжнародної економічної солідарності.

Ключові слова: міжнародна економічна солідарність, рівномірна інноваційна економіка, що забезпечує збереження здоров'я, рівномірне регулювання ціноутворенням.

The general Assembly of the United Nations in the resolution devoted to carrying out of the first Decade of the United Nations on struggle for liquidation of poverty proclaims the international day of solidarity of people (the Resolution № A/RES/60/209). It is marked annually, on December, 20th, since 2006. To solve a poverty problem it is possible only within the limits of the international economic solidarity.

Key words: the international economic solidarity, health saving up uniform innovative economy, uniform regulation by pricing.

Надішло до редакції 5.04.2012.

УДК 332.1

Н.М. ВЕТРОВА,
доктор технических наук,
кандидат экономических наук, профессор
Национальной академии природоохранного
и курортного строительства

Г.А. ШТОФЕР,
кандидат экономических наук, доцент
Национальной академии природоохранного
и курортного строительства

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В данной работе представлен авторский подход к трактовке понятия деловой активности региона, позволяющий провести оценку уровня протекающих в региональной системе процессов для целей управления.

Ключевые слова: деловая активность региона, оценка, показатель, динамика.

Актуальность. Совершенствование управления с целью дальнейшего развития экономики страны через повышение эффективности функционирования регионов в условиях трансформационных процессов в Украине требуют исследования не только оценки уровня использования ресурсов и инновационно-инвестиционных процессов, но и тенденций предпринимательской деятельности. При этом повышается роль научной обоснованности принимаемых решений, которая напрямую зависит как от уровня информационных потоков по проблеме, так и от глубины аналитического исследования всегда многоплановой информационной базы. Именно данный тезис определяет значение и актуальность конкретизации методических подходов к проведению оценки уровня эффективности функционирования региональных комплексов для целей управления.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. В современной экономической теории используются различные теоретические подходы, которые учитывают оценки как отдельных составляющих регионального комплекса, так и обобщение параметров эффективности экономических процессов, через призму степени социально-экономического развития территорий. По данной проблематике, естественно, следует отметить значимость работ классиков А. Смита, Д. Рикардо, И. Бентама, Ф. Листа, В. Парето, Дж.М. Кейнса. Проблемам эффективности как экономической категории посвящено достаточное количество работ отечественных ученых, в т. ч. М.В. Степанова [1], Н.Д. Пистуна [2], А.Г. Лиса [3], Ю.Г. Струмилина [4], В.С. Вечканова [5], А.Г. Аганбегяна [6], Б.П. Плышевского [7], В.В. Бондаренко [8], А.И. Ноткина [9], А.Е. Пробста [10], Ф.Д. Заставного [11], Н.Г. Чумаченко [12] и других. В большинстве научных работ региональная эффективность рассматривается в частных проявлениях: с позиций эффективности общественного производства, отраслевой эффективности, народнохозяйственной эффективности и др.

Однако в системе вычленить влияние элементов (подсистем), равно как и элементов (подсистем) между собой, возможно лишь учитывая уровень развития исследуемой системы или по характеристикам происходящих внутри систе-

© Н.М. Ветрова, Г.А. Штофер, 2012

мы процессов, или результативности ее в целом (в зависимости от целевой установки исследования). Для социально-экономической системы региона в качестве базы оценки могут выступать как конечный результат функционирования системы, так и параметры процесса взаимодействия всех (либо каждого вида) ресурсов региона. При этом возникает необходимость не только в материальных составляющих процесса хозяйствования, но и особой характеристике – активности участников хозяйствования. Средства, ресурсы могут быть привлечены в нужных пропорциях, но не принести требуемых результатов ввиду отсутствия особого делового, предпринимательского ресурса или потенциала (в ряде работ имеются различные трактовки). Поэтому в оценке состояния процессов в региональной системе может использоваться как характеристика «деловая активность региона» в рамках модели его функционирования.

Цель и задачи. Целью статьи является обоснование использования оценки уровня деловой активности региона в качестве критериальной основы мониторинга динамики функционирования региональных систем для разработки прогнозных моделей и регуляторных воздействий.

Основная часть. Начнем рассмотрение с понятия «деловая активность». В отечественной научной литературе в дорыночный период научному обобщению практически не подвергалась, а в настоящее время термин «деловая активность» используется различными экономистами с позиции четырех иерархически связанных уровней: уровень индивида (субъект, осуществляющий хозяйственную деятельность; домашнее хозяйство), микроуровень (уровень отдельного предприятия), мезоуровень (уровень региона), макроуровень (уровень государства).

Деловая активность на уровне индивида рассматривается, в основном, с учетом социопсихологических аспектов мышления человека, восприятия им делового процесса с позиции личностных особенностей, воспитания и прошлого опыта. В таком аспекте данный термин представлен в экономических словарях и ряде учебников по управлению персоналом.

На микроуровне значительное внимание деловой активности, как критерию эффективности функционирования предприятия, уделяют многие современные экономисты – В.В. Ковалев, Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Н. Воробьев, А.С. Олексюк, К.А. Раицкий, И.К. Беляевский, Г.В. Савицкая, О.В. Павловская и другие [13–15], признавая ее изучение важной задачей экономики предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к определению сущности понятия «деловая активность» на микроуровне [14]

Определение и характеристики	Автор
В широком смысле деловая активность – весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала; в узком смысле – текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия	Ковалев В.В.
В широком смысле деловая активность включает в себя систему показателей статистики рынка товаров и услуг, а также ряд показателей рынков ценных бумаг, инвестиций, труда и макропоказатели экономики. Индексы таких показателей деловой активности используются в целях анализа рыночной экономики в целом, они входят в сложную прогнозную модель рынка, получившую название экономического барометра В узком смысле деловая активность – рыночное явление, характеризуемое числом и размером сделок, их динамикой, состоянием и заполнением портфеля заказов. При этом показатели динамики товарооборота входят в число главных характеристик деловой активности	Беляевский И.К., Кулагина Г.Д., Короткова А.В.

Продолжение табл. 1

Определение и характеристики	Автор
Деловая активность – совокупность количественных характеристик, отражающих интенсивность хозяйственной деятельности предприятия и эффективность использования находящихся в его распоряжении ресурсов и потенциала	Остапкович Г.В.
Деловая активность характеризуется положительной динамикой объема производства и реализации продукции, прибыли, повышения конкурентоспособности и других показателей, отражающих результаты работы предприятия	Краюхин Г.А.
Деловая активность – совокупность действий, способствующих экономическому росту производственно-сбытовой системы на основе согласованного развития ее составляющих в гармонии с внешней средой	Моисеева Н.К., Конышева М.В.
Деловая активность позволяет оценить конкурентоспособность предприятия, его потенциал и возможности в деловом сотрудничестве и выявить, насколько эффективно обеспечивается реализация экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности	Раицкий К.А.

Определению деловой активности на макроуровне в научной литературе уделяется значительно меньше внимания. При этом деловая активность чаще всего связывается с финансовым рынком, для характеристики динамики изменения рыночной стоимости ценных бумаг и интенсивности оборота ценных бумаг на рынке [13–15].

Общепринято выделять в цикле деловой активности макросистем четыре фазы.

Спад (кризис). Длится от нескольких месяцев до нескольких лет. В ходе спада происходит сокращение производства, падение цен, затоваривание, сокращение занятости, рост числа банкротств, снижение зарплаты. Наиболее подвержены кризисным воздействиям немонополизированные организации, малый бизнес. В отраслевом разрезе больше подвержены кризисам производители оборудования, бытовой техники. Менее зависимы от кризисных явлений производители продуктов питания, товаров широкого потребления и предметов повседневного спроса.

Депрессия (стагнация). Она может длиться от одного до трех лет и представляет собой процесс обретения равновесия на новом, более низком уровне (по объему и срокам) общественного воспроизводства. В этой фазе менеджмент осуществляет маломасштабные, неуверенные, порой противоречивые действия. Инвестор занял выжидательную позицию. Норма процента падает. Общество, организация находятся в состоянии выжидания.

Оживление. Для этой фазы характерны повышение деловой активности, прирост инвестиций, рост цен, расширение производства и занятости, повышение процентных ставок. Первыми оживление охватывает производителей средств производства, строительных материалов и конструкций. Создаются новые предприятия. Эта фаза завершается достижением докризисного уровня.

Подъем (бум). Для этой фазы характерны: значительное расширение производства; рост инвестиций, курсов акций, процентных ставок, цен, зарплаты; возникает множество новых предприятий, развивается малый бизнес, внедряются новые технологии. В то же время увеличиваются товарные запасы, растет напряженность банковских балансов, увеличивается закредитованность производственных фирм, непропорционально растут инвестиции в производственные сферы. Повышается напряженность в пропорциях между фазами воспроизводственного цикла на макро- и микроуровне. Взвинчивание вверх предрекает резкий спад, а за ним – опять депрессию.

Некоторые виды деятельности имеют свойство предвосхищать смену основных фаз экономического цикла. Данное утверждение, по крайней мере, ранее, являлось справедливым для фондового рынка. В среднем до конца 1980-х годов пик на фондовом рынке опережал наступление пика деловой активности приблизительно на шесть месяцев. С конца 1980-х годов устоявшаяся связь между поведением фондового рынка и экономики в целом стала гораздо менее очевидной в связи с тем, что фондовый рынок начал испытывать лишь незначительные колебания на фоне общей тенденции к повышению. Более того, в 1990-х годах ситуация, когда активность на фондовом рынке позволяла прогнозировать состояние экономики в целом, изменилась на противоположную. При этом расхождение в показателях фондового рынка и экономики становилось все более очевидным: отчеты о благополучном экономическом положении в стране зачастую порождали негативную реакцию на фондовых биржах. Такое поведение фондового рынка объяснялось в основном опасениями инвесторов, что хорошие экономические новости предвещают инфляцию.

Другим фактором, коррелирующим с циклом деловой активности, является общий уровень инвестиций в экономику. Действительно, до 1960-х годов повышение уровня инвестиций более или менее соответствовало фазе экономического подъема, или бума. Однако с середины 1960-х, несмотря на то, что экономический цикл не нарушался, объем инвестиций, выраженный в процентах от ВВП, устойчиво сокращался, хотя и с определенными колебаниями. В период 1964–1969 гг. чистые инвестиции составляли 4,3% от ВВП. В дальнейшем этот показатель продолжал снижаться и в 1985–1989 гг. упал до 2,6%, а во время экономического спада 1990–1991 гг. – до 1,4%. Некоторые экономисты утверждают, что постепенное сокращение объема чистых инвестиций не привело к соответствующему снижению деловой активности лишь потому, что увеличившееся личное потребление, в значительной степени опиравшееся на кредит, и возросшие государственные расходы (в существенной мере за счет дефицитного финансирования бюджета в период с конца 1960-х гг. до конца 1990-х гг.) более чем компенсировали падение частных инвестиций. Другие экономисты считают, что, несмотря на незначительные колебания в рамках общего снижения темпов экономического роста, которые имеют вид экономического цикла, с 1960-х годов отчетливо проявилась вековая тенденция к понижению. Действительно, начиная с 1960-х гг. продолжительность подъемов и пиков в экономике США последовательно сокращалась. Среднегодовые темпы экономического роста в 1960-х гг. равнялись 3,8%, в 1970-х гг. – 2,8%, в 1980-х гг. – 2,5% и в первой половине 1990-х гг. – 1,8%. Это падение темпов можно объяснить увеличением «спекулятивных» инвестиций (вложений в собственности на уже существующие активы или фирмы) за счет сокращения «реальных» капиталовложений (в покупку машин и оборудования и строительство новых заводов и фабрик) [14].

Кроме того, существуют и другие подходы к определению деловой активности на макроуровне. Так, авторы Современного экономического словаря Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева рассматривают деловую активность на макроуровне как «...характеристику состояния предпринимательской деятельности в отрасли, регионе, стране...», отмечая, что она «...оценивается, в частности, индексом динамики курсов ценных бумаг». И.К. Беляевский рассматривает деловую активность на макроуровне как рыночное явление, характеризуемое числом и размером сделок, их динамикой, состоянием и заполнением портфеля заказов. О.В. Мясникова предлагает следующее определение деловой активности: «Деловая активность – оценка рыночной ситуации, характеризующейся объемом производства, инвестиций, числом и размером сделок, состоянием портфеля заказов, динамикой занятости, цен, загрузки производственных мощностей» [14, с. 93].

Обобщая краткий обзор анализа приведенных подходов к определению деловой активности на микро- и макроуровне, можно отметить, что поскольку предприятие, региональная экономика, национальная экономика являются, по сути, не противоречащими друг другу системами, но социально-экономическими системами различного масштаба, то возможно использование категории «деловая активность» и на региональном уровне.

С учетом модели и факторов экономического функционирования регионального комплекса деловую активность региона можно рассматривать как процесс взаимодействия структурных элементов социально-экономической системы региона, мотивированный на обеспечение эффективного использования ресурсов территории в условиях действия системы регуляторов экономической деятельности [13–15]. Таким образом, деловая активность региона определяется процессами эффективного использования ресурсов, функционирования производственной, социальной, финансовой, информационной, экологической подсистем региона, возможностями осуществления инвестиционной и инновационной деятельности.

Для оценки уровня экономического развития региона нами был предложен метод определения уровня деловой активности региона на основе показателей социально-экономического развития регионального комплекса в соответствии с возможностями отечественного статистического учета [16, 17]. Данный подход базируется на следующих основных принципах:

– системности оценки, предполагающей учет взаимосвязей базовых показателей и использование упорядоченной структуры частных и обобщающих характеристик социально-экономического развития региона;

– обеспечения максимальной репрезентативности показателей для оценки различных элементов деловой активности региона;

– учета достоверности исходных данных при выборе базовых показателей регионального развития;

– адаптации системы используемых индикаторов к возможностям существующей статистической отчетности;

– соответствия системы индикаторов задачам ежегодного мониторинга и прогнозирования экономического и социального развития регионов;

– достижения максимальной информативности результатов оценки социально-экономической активности регионов с позиций принятия адекватных решений на государственном и региональном уровнях управления.

Информация о показателях социально-экономического развития региона (по официальным статистическим данным) группируется в 10 блоков в соответствии с обоснованными элементами деловой активности региона:

Блок 1. «Использование ресурсов региона».

Блок 2. «Активность в производстве и сфере создания услуг в регионе».

Блок 3. «Инвестиционная активность региона».

Блок 4. «Инновационная активность региона».

Блок 5. «Активность инфраструктуры региона».

Блок 6. «Социальная активность региона».

Блок 7. «Экономическая активность населения региона».

Блок 8. «Активность финансовой сферы региона».

Блок 9. «Предпринимательская активность региона».

Блок 10. «Обеспечение экологической безопасности региона».

В рамках разработанной методики оценка деловой активности региона осуществляется в 9 этапов.

Этап 1. «Сбор информации, характеризующей уровень социально-экономического развития региона», осуществляется по следующим видам источников: официальная информация: формы государственных статистических наблюдений, отчеты государственных органов, данные официальных сайтов го-

сударственных органов, аккумулирующих статистическую информацию; неофициальная информация: конфиденциальные внутренние отчеты, неофициальная информация; дополнительная информация: периодические издания, аналитические обзоры.

Этап 2. «Формирование (корректировка) системы показателей, характеризующей каждый из обоснованных элементов деловой активности региона». В случае отсутствия полноценной информации, характеризующей элементы деловой активности, они должны быть заменены показателями, которые позволят раскрыть указанные характеристики.

Этап 3. «Математическая обработка показателей социально-экономического развития региона» выполняется посредством расчета парных коэффициентов корреляции между показателем ВДС/1лицо и характеристиками каждого блока деловой активности региона. При обработке данных с использованием компьютерной техники необходимо использовать функцию «КОРРЕЛ» приложения Microsoft Office Excel.

Этап 4. «Расчет темпов изменения (индексов) характеристик, входящих в состав блоков деловой активности региона».

Этап 5. «Расчет обобщающего показателя по каждому элементу деловой активности региона» (A_i) проводится с учетом существующего ограничения $r_{x_j x_k} > |0,70|$.

$$A_i = a + \sum_{i=1}^{10} r_{x_j x_k} \cdot T^{ц}_{p\,x_i}, \qquad (2)$$

где A_i – обобщающий показатель i-го элемента деловой активности региона;

i – количество обоснованных элементов деловой активности региона;

a – свободный член уравнения регрессии;

$r_{x_j x_k}$ – коэффициент парной корреляции между признаками;

$T^{ц}_{p x_i}$ – темп роста цепной уровня соответствующей характеристики деловой активности региона.

Этап 6. «Определение значимости элементов деловой активности региона» осуществляется путем расчета коэффициентов корреляции (w) между обобщающей характеристикой блока, содержащего показатель *ВДС*/1лицо, и обобщающими характеристиками по остальным блокам.

Этап 7. «Расчет обобщающего показателя деловой активности региона» ($У_{ДАР}$) проводится по формуле (6) с учетом полученных значений коэффициентов корреляции $w_{A_Q A_i}$ и элементов деловой активности A_i (2).

Этап 8. «Расчет корректировочных коэффициентов» $k_{ДАР}$ (3), k_Q (4) проводится для повышения аналитичности обобщающего показателя деловой активности региона $П_{ДАР}$ и обобщающего показателя блока, содержащего *ВДС*/1лицо A_Q:

$$k_{ДАР} = \frac{100}{П_{ДАР_1}}, \qquad (3)$$

где $k_{ДАР}$ – корректировочный коэффициент для обобщающего показателя деловой активности региона;

$У_{ДАР_1}$ – обобщающий показатель уровня деловой активности региона, рассчитанный за первоначальный (базовый) период.

$$k_Q = \frac{100}{A_{Q1}}, \qquad (4)$$

где k_Q – корректировочный коэффициент для обобщающего показателя A_Q;

A_{Q1} – обобщающий показатель блока «Активность в производстве и сфере создания услуг в регионе», рассчитанный за базовый период.

Тогда обобщающий показатель по блоку, содержащему показатель *ВДС*/1лицо, с учетом (4) примет вид:

$$A_{Q_{кор}} = k_Q \cdot A_Q. \quad (5)$$

С учетом (3) обобщающий показатель, характеризующий уровень деловой активности региона $У_{ДАР_{кор}}$:

$$У_{ДАР_{кор}} = k_{ДАР} \cdot У_{ДАР}. \quad (6)$$

Этап 9. «Выводы о тенденциях изменения уровня деловой активности региона» предполагает построение аналитических таблиц, рисунков, отражающих динамику уровня деловой активности как региона в целом, так и в отдельных подсистемах регионального комплекса.

Таким образом, обобщающий показатель деловой активности региона ($У_{ДАР}$) отражает и позволяет учитывать следующие элементы процесса функционирования региона: использование ресурсов региона, активность в производстве и сфере создания услуг в регионе, инвестиционная активность региона, инновационная активность региона, активность инфраструктуры региона, социальная активность региона, экономическая активность населения региона, активность финансовой сферы региона, предпринимательская активность, обеспечение экологической безопасности региона.

Методика была апробирована при анализе динамики показателя деловой активности АР Крым (табл. 2) (материалы расчетов не могут быть представлены в полном объеме ввиду ограниченного объема статьи, готовится монография).

Таблица 2

Динамика показателя уровня деловой активности АР Крым в 2000–2009 гг.

Наименование показателя	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Показатель уровня деловой активности АР Крым ($У_{ДАР}$)	100,0	140,9	100,9	124,3	128,5	114,5	120,2	122,0	123,7	85,7

По результатам анализа динамики уровня показателя деловой активности АР Крым видно, что на протяжении 2000–2009 гг. в АР Крым наблюдались его динамические изменения (табл. 2):

– значительный рост интегрального показателя деловой активности был отмечен в 2001 г.: он составил по сравнению с 2000 г. 40,9%;

– тогда как в 2002 г. по сравнению с предыдущим годом произошло ухудшение социально-экономической ситуации в регионе, и показатель деловой активности по сравнению с 2001 г. снизился на 40 пунктов, или на 28,4%.

– в дальнейшем также прослеживаются циклические колебания интегрального показателя: рост в 2003–2004 и 2006–2008 гг., падение в 2005 г. и самое сильное падение в 2009 г. Причем в 2009 г. обобщающий показатель деловой активности региона снизился на 38 пунктов, или на 30,7%, до рекордно низкого значения с 2000 г. – 85,7 пункта.

При этом в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом произошло снижение уровня активности практически во всех составляющих социально-экономической активности регионального комплекса (за исключением предпринимательской активности региона). И наибольшее сокращение наблюдалось по блокам деловой активности: инвестиционной активности региона (на 34,1%), инновационной активности (на 33,7%).

Выводы. Рассмотрев особенности социально-экономической системы региона, систематизировав подходы к оценке состояния региона, обоснована це-

лесообразность определения уровня деловой активности региона, который позволяет получить количественную характеристику процессов для целей управления.

Методика оценки апробирована на примере АР Крым как региона Украины. Использование данного метода позволяет оценить также уровень составляющих подсистем функционирования региона, сделать выводы о характере процессов. Дальнейшие исследования связаны с совершенствованием системы показателей по отдельным элементам деловой активности и уточнением их сущности.

Список использованной литературы

1. Региональная экономика: учеб. пособие / под ред. М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 463 с.

2. Пістун М.Д. Основи теорії суспільної географії: навч. посіб. / М.Д. Пістун. – К.: Вища шк., 1996. – 231 с.

3. Лис А.Г. Размещение производительных сил экономических районов (Вопросы методологии и методики) / А.Г. Лис. – М.: Наука, 1975. – 136 с.

4. Струмилин С.Г. О критериях в оптимальном планировании / С.Г. Струмилин // Вопросы экономики. – 1968. – № 4. – С. 22–26.

5. Эффективность производства и ее слагаемые / под ред. В.С. Вечканова. – Ленинград: Изд-во Ленингр. ун-та, 1983. – 152 с.

6. Эффективность народного хозяйства (Экономический и социальный аспекты) / под ред. А.Г. Аганбегяна, Д.Д. Москвина. – М.: Наука, 1981. – 320 с.

7. Эффективность общественного производства: критерии, методы расчета, показатели / под ред. Б.П. Плышевского. – М.: Экономика, 1975. – 215 с.

8. Эффективность общественного производства (Методика измерения и экономико-статистический анализ) / под ред. В.В. Бондаренко. – К.: Наукова думка, 1978. – 224 с.

9. Ноткин А.И. Основные вопросы определения экономической эффективности социалистического общественного производства и воспроизводства / А.И. Ноткин // Экономическая эффективность общественного производства в период развитого социализма: (Методол. вопр.). – М.: Наука, 1977. – С. 5–48.

10. Пробст А.Е. Дискуссионные вопросы определения экономической эффективности / А.Е. Пробст // Вопросы экономики. – 1974. – № 7. – С. 120–128.

11. Заставний Ф.Д. Географія України / Ф.Д. Заставний. – Львів: Світ, 1990. – 360 с.

12. Чумаченко Н.Г. Очерки по экономике региона / Н.Г. Чумаченко. – К.: Наукова думка, 1995. – 339 с.

13. Штофер Г.А. Теоретические основы оценки деловой активности региона / Г.А. Штофер // Социально-экономические аспекты промышленной политики: сб. науч. трудов. – Донецк: Ин-т экономики пром-сти, 2004. – С. 252–260.

14. Опережающее управление инновационным развитием экономики: монография / В.А. Подсолонко и др.; под ред. Е.А. Подсолонко; КО АЭНУ, ТНУ МОНМС Украины. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2011. – 592 с.

15. Ветрова Н.М. Особенности определения уровня деловой активности региона на примере АРК / Н.М. Ветрова, Г.А. Штофер // Экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 12–17.

16. Михайлов В.С. Методичні підходи до оцінки фінансового стану регіонів / В.С. Михайлов, М.В. Лєснікова // Проблеми статистики: зб. наук. пр. НТК статистичних досліджень Держкомстату України. – К.: Видавничий центр Держкомстату України, 2004. – Вип. 6. – С. 249–255.

17. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2010 рік / за ред. О.І. Пітюренко. – Сімферополь: Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2010. – 552 с.

У статті висвітлено авторський підхід до трактування поняття ділової активності регіону, який дозволяє провести оцінку рівня процесів, що проходять у регіональній системі, щодо цілей управління.

Ключові слова: ділова активність регіону, оцінка, показник, динаміка.

In this article author's approach to interpretation of the notion to business activity of the region is presented. It allows conducting the estimation a level running in regional system of the processes for integer of management.

Key words: region's business activity, assessment rate, the dynamics.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 631.14:001.76

І.І. ВІНІЧЕНКО,
доктор економічних наук, професор
Дніпропетровського державного
аграрного університету

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ

Досліджено теоретичні основи, стан та пріоритети інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Виявлено інноваційні можливості, параметри та характеристики інноваційного потенціалу аграрного виробництва, обґрунтовано напрями активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств.

Ключові слова: агроінновація, інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційний процес, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, активізація інноваційної діяльності

Постановка проблеми. Міжнародні прогнози агропродовольчого розвитку передбачають зростання світового агропродовольчого попиту, зокрема на зернові, продовження підвищувальної динаміки світових цін та ускладнення ситуації на агроринку, у тому числі під впливом спекулятивних чинників і збільшення попиту на зернові для виробництва біопалива.

Як відомо, можливості суттєвого нарощування розвиненими країнами, що традиційно є основними світовими експортерами агропродовольчої продукції, масштабів сільськогосподарського виробництва, практично вичерпані. Економічний же рівень більшості країн, що розвиваються, є недостатнім для забезпечення адекватного потребам зростання виробництва харчової продукції. Тому вирішення продовольчої проблеми потребує проведення низки системних заходів із переведення національних агропродовольчих комплексів на шлях інноваційного розвитку для створення реального підґрунтя динамічного й збалансованого збільшення обсягів сільськогосподарського і продовольчого виробництва.

Практика інновацій, з одного боку, свідчить про те, що на їх шляху є ще чимало перепон, які суттєво стримують інноваційний розвиток у державі; з іншого – що інноваційний розвиток стає, а подекуди вже утвердився як стратегічний для розвитку галузей та регіонів. Проте ці кроки вимагають конкретного наповнення, від організації підготовки кадрів до практичної реалізації масштабних інноваційних проектів та програм.

Аналіз останніх досліджень. Ґрунтовні дослідження різних аспектів інноваційних процесів в аграрній сфері здійснені провідними вітчизняними вченими, такими як В. Андрійчук, А. Гайдуцький, О. Дацій, Л. Дейнеко, М. Зубець, М. Кісіль, М. Коденська, М. Малік, Г. Підлісецький, М. Садиков, А.В. Чупіс, О. Шестопаль, В. Юрчишин та ін. Окремі аспекти, пов'язані з розробкою та реалізацією стратегії інноваційної діяльності, її інвестиційного та ресурсного забезпечення, а також інформування сільськогосподарських товаровиробників щодо новітніх розробок сільськогосподарської науки та використання інтелектуальної власності в аграрній сфері, досліджували такі вітчизняні вчені, як А. Бондаренко, А. Бузні, О. Бутнік-Сіверський, М. Кісіль, О. Крисальний, М. Кропивко, О. Лапко, М. Лобанов, П. Музика, П. Саблук, М. Садиков, С. Шолудченко та інші, а також російські дослідники Г. Андрєєв, С. Ільєнкова, В. Дергачов, Г. Романенко, Л. Хогберг, Р. Фатхутдінов та інші. В працях до-

© *І.І. Вініченко, 2012*

слідників розкриваються питання теорії, методології формування засад інноваційного розвитку виробничої сфери, що передбачають вивчення аспектів інноваційного розвитку на наукомісткому аграрному ринку.

Віддаючи належне результатам досліджень та їх ролі в збагаченні інноваційної парадигми розвитку, все ж необхідно зазначити, що теоретико-методологічні засади активізації інноваційної діяльності та особливості управління інноваціями саме в сільському господарстві на сьогодні є найменш вивченими; недостатньо розкрито специфіку інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва, яка полягає в тому, що одночасно із застосуванням інноваційних технологій повинні враховуватись соціально-економічні чинники зайнятості населення, розвитку суміжних галузей (рослинництва, тваринництва) та недопущення зниження родючості ґрунтів.

Мета статті. Метою статті є дослідження інноваційних можливостей, параметрів та характеристик інноваційного потенціалу сільськогосподарських виробників, обґрунтування напрямів активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність є важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку сільського господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності. Інноваційна діяльність у сільському господарстві суттєво уповільнилася, скоротилися як кількість і якість виконаних наукових розробок, так і чисельність науковців, що є наслідком погіршення умов державного фінансування наукової діяльності. Економічні відносини між наукою та виробництвом недостатньо налагоджені, повільно впроваджуються у виробництво наукові розробки. Оновлення сільськогосподарського виробництва новими сортами, технікою, технологіями стримують також низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників і недостатня інформованість їх щодо новітніх досягнень вітчизняної сільськогосподарської науки.

Особливістю впровадження інноваційних технологій в аграрному секторі економіки є велика різноманітність виробників, починаючи від дрібного селянського сектора: домогосподарства, фермерські господарства (малий бізнес), сільськогосподарські підприємства різних організаційних форм (колективні, приватні, приватно-орендні, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства відкритого і закритого типу, сільськогосподарські виробничі кооперативи, державні підприємства). Окрім названих суб'єктів господарювання, в останні роки створюються великі холдингові об'єднання. Всі ці організаційні структури працюють на орендованих землях з різними площами сільськогосподарських угідь – від 2 до 10 тис. га. В названих структурах основоположним засобом виробництва стали землі, орендовані у дрібних власників [5, с. 58].

У найширшому розумінні агроінновація – це нововведення, що реалізується в аграрній сфері. Науковці пропонують різні підходи до визначення цього поняття. Так, агроінновацію трактують і як системні впровадження в аграрну сферу результатів науково-дослідної роботи, що приводять до позитивних якісних та кількісних змін у характеристиці взаємозв'язків між біосферою та техносферою, а також поліпшують стан навколишнього середовища, або як результат праці, отриманий завдяки застосуванню нових наукових знань, що перетворюють процес функціонування та розвитку виробничо-господарської системи АПК в напрямі підвищення її ефективності, стійкості та системної якості відносин [4, с. 32]. Вважаємо що, агроінновацію можна розглядати як нововведення в галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування), що супроводжується отриманням комерційного ефекту.

Специфіку інновацій в аграрному секторі зумовлено особливостями самого сільського господарства, де основним фактором виробництва виступає зем-

ля, в процесі виробництва існує чітка взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами), виробництво має сезонний характер та високий рівень ризику. З упровадженням новацій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей. Інноваційний розвиток АПК не можливий без достатнього фінансового забезпечення. Нині ключовою є проблема залучення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток та їх раціонального використання, і від розв'язання цієї проблеми залежать можливості подальшого економічного розвитку аграрного виробництва. Інвестиційний дефіцит, зумовлений згортанням державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, відсутністю розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури, зміною домінант державної аграрної політики, зумовленою вступом України до СОТ, перманентним збільшенням диспаритету цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, високим рівнем зношення матеріально-технічної бази аграрного виробництва низькою інвестиційною привабливістю окремих сегментів аграрної сфери, – є фактично основною перешкодою для активізації інноваційного попиту товаровиробників.

В умовах окресленого стану аграрного сектора надзвичайно важливою є диверсифікація інструментів кредитної підтримки сільськогосподарських виробників, нагромадження власних інвестиційних ресурсів суб'єктами аграрного підприємництва, запровадження оптимальних схем оподаткування та страхування, врахування екологічного чинника при розробленні інвестиційної стратегії потужних агропромислових об'єднань [3, с. 67].

Нині постало найважливіше завдання – визначити ефективний шлях подальшого розвитку агропромислової сфери регіонів відповідно до тих напрямів, які вже визначені, розвиваються і перевірені часом в країнах – лідерах світової економіки, тобто створення холдингів, технологічних парків, кластерів. Кластери забезпечують диверсифікацію економічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності, інноваційну орієнтацію, стимулюють розвиток регіонів і територій. При цьому слід враховувати пріоритетний розвиток окремих видів економічної діяльності на території, що, при формуванні регіональних кластерів, має бути одним з визначальних питань для досягнення конкурентної стійкості регіону.

Кластери є ключовою регулюючою силою новаторства, що дозволяє регіонам створити важливі проекти спеціалізованих виробництв, щоб зміцнити свою роль як активних і привабливих партнерів в глобальній економіці. Кластерна політика, яка базується на активній співпраці між урядом, організаціями, підприємствами, науковими і освітніми організаціями і іншими відповідними структурами на регіональному рівні, є ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності компаній і регіонів. Така висока оцінка великої ролі і значення кластерів дає основу вважати, що за ними велике майбутнє, і усі країни Європи, у тому числі і Україна, мають вживати заходів зі створення і розвитку кластерної системи господарювання. Формування і розвиток територіальних і міжгалузевих кластерів є одним з основних методів активізації інноваційних процесів в ринкових умовах.

Регіональний кластер – це мережева структура, що включає представників влади, бізнес-співтовариства, наукові установи, організації громадянського суспільства в регіоні, згуртованих навколо ядра конкурентоспроможної економічної діяльності. Територіальна концентрація (спеціалізація), поєднання кооперації і конкуренції забезпечують підприємствам кластерів сумарні конкурентні переваги порівняно з окремими підприємствами, що підвищує їх експортні можливості. Загальну характеристику сучасного кластера в умовах функціонування на території регіону можна представити як складну струнку систему господарювання за багатьма напрямами інноваційної і інших видів діяльності. Так, створений в Придніпровському регіоні інноваційний виробничий кластер орієнто-

ваний на сільськогосподарське машинобудування. Засновниками виробничого кластера стали Дніпровський регіональний центр інноваційного розвитку, Придніпровський науковий центр НАН України і МОН України, Дніпропетровський державний аграрний університет, Таврійський державний агротехнічний університет, Громадська організація «Технологічний парк «Машинобудівні технології», Громадська організація «Інноваційно-технологічний кластер «АГРОБУМ». Цей кластер створений з метою сприяння інноваційному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності продукції суб'єктів сільськогосподарського машинобудування, формування ефективної системи взаємодії між підприємствами – учасниками кластера і споживачами продукції, формування у рамках кластера скоординованої технологічної і ринкової політики розвитку сільськогосподарського машинобудування України на базі кращих інноваційних технологій. Створення такого кластера дозволяє прискорити виробництво конкурентоспроможної інноваційної продукції у сфері сільськогосподарського машинобудування, яка споживатиметься не лише в країні, але і за її межами.

У сучасних умовах одним з ключових завдань державної політики України має стати формування системи відносин між аграрною наукою, освітою та сільськогосподарським виробництвом, коли інновації стають основою прогресу аграрної економіки та суспільства, а потреби інноваційного розвитку АПК, у свою чергу, багато в чому визначають і формують найважливіші напрями наукової діяльності. Саме тому для фінансового забезпечення інноваційного розвитку агропромислового комплексу необхідно сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямах розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукомісткої продукції; забезпечити організацію конкурентоспроможного виробництва агропродовольчої продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах, зокрема здійсненню інвестицій в розвиток людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування; переорієнтувати інвестиції в розвиток галузей сільського господарства з порівняно високою інтенсивністю виробництва, що нині потребують якнайшвидшого відродження на новій техніко-технологічній основі, забезпечують створення додаткових робочих місць на селі та виробництво імпортозамінних товарів; впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопального, що сприятиме випуску альтернативних видів екологічно чистого пального, утилізації надлишків виробленої сільськогосподарської продукції та проміжної продукції промислового виробництва, створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету.

Висновки. У сучасних умовах інноваційний розвиток підприємств агропромислового виробництва можливий тільки на основі відповідної моделі, яка має враховувати регіональні особливості агропромислового виробництва та можливості інноваційного розвитку. Становлення інноваційної моделі розвитку агропромислового виробництва є системною проблемою і вимагає комплексного вирішення таких питань: поетапного підвищення рівня фінансування регіональної аграрної науки за рахунок усіх джерел з метою перетворення галузей агропромислового виробництва, зокрема сільського господарства, на високотехнологічні; підвищення результативності регіональної аграрної науки та створення потужного пакета конкурентоспроможних інновацій, насамперед нових агро- та біо- технологій; селекційних досягнень у рослинництві та тваринництві, сучасних технічних комплексів, адаптованих до умов конкретної ґрунтово-кліматичної зони; формування економічних механізмів стимулювання попиту агроформувань на інноваційну продукцію, пільгове кредитування ресурсів та кредитної підтримки й пільгового оподаткування інноваційних проектів; підвищення рівня капіталізації інтелектуальної власності через уведення її об'єктів

у господарський обіг та подальше використання результатів, отриманих від їхнього використання, на фінансування науково-дослідних розробок; створення гнучкої сучасної регіональної інноваційної інфраструктури, здатної разом з відповідною загальнодержавною інфраструктурою забезпечувати швидкий перехід від фундаментальних і прикладних досліджень до практичного застосування їхніх результатів.

У розробці та впровадженні інноваційної моделі розвитку в перспективі важливу роль буде відігравати науково-методичне забезпечення сільськогосподарських підприємств, яке здійснюється через науково-дослідні установи, виші, служби науково-технічної інформації, консультаційні центри й організації, а також інші установи всіх форм власності та відомчої підпорядкованості.

Список використаної літератури

1. Гордієнко В.П. Інноваційний розвиток регіонів на основі технопаркової концепції / В.П. Гордієнко // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 37–44.

2. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: наукова доповідь / Ю.М. Бажал, І.В. Одотюк, М.С. Данько, О.О. Лапко та ін.; ред. В.П. Александрова / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К.: Ін-т економічного прогнозування, 2002. – 80 с.

3. Дацій О.І. Фінансове забезпечення інновацій в агропромисловому комплексі України / О.І. Дацій // Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 65–76.

4. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення / О.В. Кот // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 30–37.

5. Ткаченко В.Г. Кластеры в системе аграрного производства: сущность и значение в реализации инновационной политики государства / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 182–189.

Исследованы теоретические основы, состояние и приоритеты инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Выявлены инновационные возможности, параметры и характеристики инновационного потенциала аграрного производства, обоснованы направления активизации инновационной деятельности аграрных предприятий.

Ключевые слова: агроинновация, инновационная деятельность, инновационная политика, инновационный процесс, инновационный потенциал, инновационное развитие, активизация инновационной деятельности.

Theoretical bases, state and priorities of innovative activity of agricultural enterprises, are investigational. Found out innovative possibilities, parameters and descriptions of innovative potential of agrarian production, reasonably directions of activation of innovative activity of agrarian enterprises.

Key words: агроінновація, innovative activity, innovative policy, innovative process, innovative potential, innovative development, activation of innovative activity.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.92(470+477)

А.А. ГРИЦЕНКО,
доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України,
заступник директора
ДУ «Інститут економіки і прогнозування
НАН України»

В.О. КОРНІВСЬКА,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки і прогнозування
НАН України»

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ, РОСІЇ ТА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ[1]

У статті наведено результати дослідження економічного, монетарного та фінансового просторів Європейського Союзу, Росії, України в контексті їх загального обсягу та щільності. На основі порівняльного аналізу динаміки показників, що характеризують економічні простори країн, зроблено висновки щодо інтеграційних перспектив Росії, України та ЄС.

Ключові слова: економічний простір, монетарний простір, фінансовий простір, щільність простору, інтеграційні перспективи.

Сучасний світ характеризується діалектичним взаємозв'язком процесів диференціації та інтеграції економічного простору. Інтенсивно розвивається така складова економічної науки, як просторова економіка. Різні аспекти аналізу економічного простору наведені в працях А. Аганбегяна, У. Айзарда, О. Биякова, О. Бородіної, Ж. Будвіля, В. Гейця, О. Гранберга, Е. Гувера, Л. Канторовича, О. Кузнецова, П. Мінакера, В. Новицького, Ю. Пахомова, Ф. Перру, М. Портера, В. Радаєва, Ф. Ратцеле, В. Сіденка, Р. Челлена, О. Яременка та ін. Але низка важливих питань щодо структурних і функціональних характеристик економічного простору ще не знайшли науково обґрунтованих відповідей.

Метою цієї статті є порівняльна характеристика різних складових економічного простору ЄС – Росії – України в контексті інтеграційних процесів. Такий простір є багаторівневим, його складові характеризуються різними ступенями інтеграції і диференціації. ЄС, Росія та Україна мають спільні і відмінні інтереси у подальших процесах інтеграції, що робить їх складними, суперечливими і значною мірою асиметричними. Тому вивчення об'єктивного підґрунтя інтеграційно-диференційних процесів є важливим для вироблення стратегії подальшої інтеграційної політики.

[1]Публікацію підготовлено за фінансової підтримки НАН України проекту «Росія і Україна в загальноєвропейському просторі: гармонізація інтересів та об'єднання зусиль» № 10-02-00761а/U спільного конкурсу НАН України – РГНФ.

© А.А. Гриценко, В.О. Корнівська, 2012

Найбільш широкою категорією у визначеному контексті є господарський простір. Він включає фізичний простір господарської діяльності людини, спрямованої на відтворення власних умов життєдіяльності. В цей простір входять території, різноманітні ресурси і результати господарювання. Економічний простір на відміну від господарського утворюється опредмеченими, уречевленими результатами трудової діяльності людини, що набувають соціальної форми. Це є буття людини в об'єктивованих, предметних і просторово локалізованих формах. Це історично збігається з формуванням різноманітних форм прояву вартісних відносин. У цьому контексті економічний простір утворює рух вартості в її предметних, грошових, фінансових та інших формах прояву.

Диференціація та інтеграція економічного простору пов'язана з рухом товарів, грошей та різноманітних фінансових активів. У зв'язку з цим можна розрізняти власне економічний, монетарний та фінансовий простори як елементи економічного простору в широкому сенсі, що перебувають у складних взаємозв'язках. Так, монетарний простір, з одного боку, є складовою економічного простору, з іншого – виходить за межі характеристик товарообміну не опосередкованого грошима, який, безумовно, належить до економічного простору. Фінансовий простір є, з одного боку, складовою монетарного, бо завжди включає рух грошей, з іншого – виходить за його межі, бо це не просто рух грошей, а рух накопиченої вартості для вирішення різноманітних економічних завдань.

Для характеристики взаємопроникнення різних форм економічного простору доцільно використати категорію його щільності, що відображає насиченість простору вартістю. А враховуючи те, що вартість є уречевленим або просторово локалізованим суспільно-необхідним часом відтворення блага, то мова йде про щільність як характеристику міри єдності економічного простору і часу.

ЄС – Росія – Україна утворюють економічний простір, кожна з складових якого характеризується певним рівнем єдності і виокремленості. Враховуючи моменти диференційованості та інтегрованості, доцільно виокремити як предмет компаративного аналізу фінансово-економічний простір ЄС – Росії – України з його основними складовими. ЄС, Росія та Україна мають власні економічні системи, власні валюти. Крім того, власні валюти мають країни, що є членами Європейського Союзу, але не входять до Єврозони. Разом з тим вони взаємодіють і інтегруються за різними напрямами науково-технічного, соціально-економічного та культурно-гуманітарного співробітництва. З метою компаративного аналізу монетарного та фінансового простору використаємо дані тієї частини ЄС, яка має монетарну єдність і єдину валюту – євро (Єврозона).

Загальний економічний простір країни можна оцінити через обсяг національного багатства. Але, зважаючи на те, що нас будуть цікавити порівняння змін характеристик економічного простору, то цей простір доцільно брати у певному часовому інтервалі. Для таких цілей підійде показник ВВП. Загальний обсяг монетарного простору показуватиме монетарний агрегат, що використовується монетарною статистикою країни. Обсяг фондового сегмента фінансового простору охарактеризуємо показником капіталізації фондового ринку.

Як свідчать дані табл. 1–3, за всіма показниками, що характеризують економічний простір, Україна і Росія відрізняються від країн Єврозони за всіма складовими. ВВП Єврозони в 7 разів вищій за ВВП в Росії та в 73 рази вищий за ВВП в Україні (табл. 1). При цьому ВВП на душу населення, виражений з метою порівняння в євро, в Україні практично в 10 разів, а в Росії – в 3 рази менший за аналогічний європейський показник (табл. 2).

Дивлячись на графік темпів зростання (падіння) ВВП та динаміки грошової маси України, Росії та Єврозони (рис. 1), ми бачимо, що економічний простір наших країн значно динамічніший за економічний простір країн Єврозони, що обумовлено, перш за все, несталою інституційною структурою економік Росії та України та значною залежністю від екзогенного впливу, що ілюструється на графіку як різке падіння ВВП протягом кризи.

Таблиця 1

Окремі макроекономічні показники Єврозони, Росії, України

Рік	ВВП Єврозони, млрд євро	ВВП Росії, млрд євро	ВВП України, млрд євро	М2 Єврозони, млрд євро	М2 Росії, млрд євро	М2 України, млрд євро
2005	7993,7706	633,291621	74,1003342	7086,253	127,5931695	32,5759674
2006	8410,176	777,125930	81,81706098	7754,471	174,1539297	39,2525767
2007	8820,2838	923,25037	97,14062749	8653,787	247,4209914	53,3941823
2008	9063,1875	1165,34210	87,33448421	9398,385	363,5437106	47,5085348
2009	8851,1091	962,563129	79,41481305	9331,4	322,0265793	42,3702758
2010	9096,8963	1113,45115	103,5383469	9522,282	378,2844938	57,1812776
2011	9292,9013	1306,03278	127,5969722	9716,334	480,7178615	66,5674569

Джерело: на основі даних ЄЦБ [1] , Євростату [2], Федеральної служби державної статистики РФ [3], Державної служби статистики України [4], Центрального банку Росії [5], НБУ [6].

Таблиця 2

ВВП на душу населення в країнах Єврозони, Росії, України

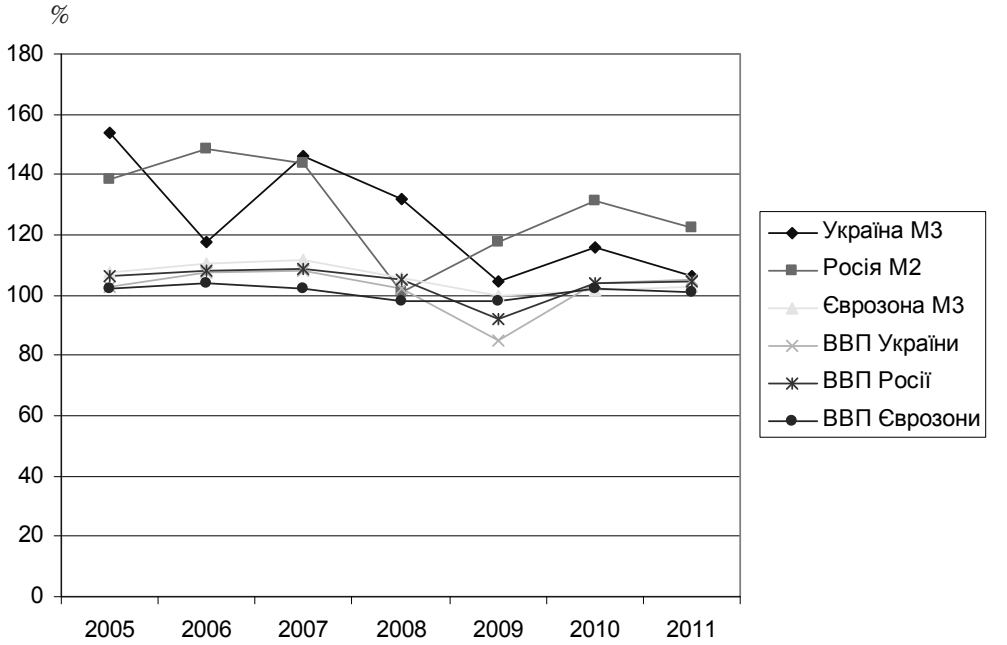
Рік	ВВП на душу населення, Єврозона, євро	ВВП на душу населення, Росія, євро	ВВП на душу населення, Україна, євро
2005	25200	4425,040954	1573,145738
2006	26300	5454,057269	1748,648669
2007	27600	6496,408132	2088,561701
2008	28100	8209,11619	1887,990007
2009	27000	6783,010088	1724,38079
2010	27600	7789,772572	2257,135561
2011	27600	9133,096396	2795,457323

Джерело: на основі даних Євростату [7], Федеральної служби державної статистики РФ [8], Державної служби статистики України [4].

У 2005–2011 рр. монетарний розвиток в Україні та в Росії також був значно динамічнішим за європейський (рис. 1), при цьому тренди розвитку в Росії та в Україні, починаючи з 2007, мають приблизно однакові траєкторії, але з певним лагом Україна «наздоганяє» Росію. На графіку також видно, що, *починаючи з 2009 р., тенденції монетарного розвитку в Росії та Україні схожі на європейські (але з більшою динамікою)*; це може означати, що глобальна фінансова нестабільність створює умови для формування односпрямованих трендів монетарного розвитку, обумовлених загальними, спільними для всіх цілями підтримки грошово-кредитної стабільності в національних економічних просторах.

Графіки, наведені на рис. 1, свідчать також про збіг напрямків динаміки ВВП та монетарного розвитку в Європі. Така тенденція характерна і для України. В російські економіці монетарний розвиток та зміни ВВП протягом 2008–2009 рр. були різноспрямованими, що може бути пов'язаним із значним впливом на ВВП факторів немонетарного характеру.

Дані табл. 3 свідчать про те, що фондові простори країн Єврозони, Росії та України значно відрізнялися, в 2009 р. капіталізація фондового сегмента країн Єврозони загалом складала 6280 млрд євро, Росії – 930 млрд євро, а України – приблизно 12 млрд євро.



Джерело: графік побудовано на основі даних, наведених на офіційних сайтах ЄЦБ [9], Центробанку Росії [10] та НБУ [11].

Рис. 1. Динаміка ВВП в Україні, Росії, країнах Єврозони

Таблиця 3

Капіталізація фондового ринку країн Єврозони, Росії, України

Рік	Капіталізація фондового ринку Єврозони, млрд євро	Капіталізація фондового ринку Росії, млрд євро	Капіталізація фондового ринку України, млрд євро
2005	8133,7	197,2649573	21, 19
2006	9464,4	418,778626	32,57
2007	9764,4	724,109589	76,09
2008	4983,07	1073,571429	24,4
2009	6280,21	930,8450704	11,63
2010	–	657,5572519	–

Джерело: розраховано на основі даних ІАССЕП РАН // Електронний ресурс. – Доступний з: http://data.cemi.rssi.ru/isepweb/index.htm

Але якщо проаналізувати фондовий сегмент в контексті окремих країн (табл. 4), то ми побачимо, що показник капіталізації фондового ринку Росії в 2009 році знаходився на рівні найрозвинутіших країн Єврозони (Франції, Німеччини), і сьогодні фондовий сегмент в Росії активно зростає. Що стосується України, то за показником обсягу фондового простору країни Єврозони її значно випереджають, крім Словаччини, Словенії та Естонії (табл. 4).

Далі проаналізуємо щільність просторів.

Щільність економічного простору визначимо як ВВП на душу населення, що припадає на одиницю території країни. Це також можна визначити і як

Таблиця 4

Капіталізація фондового ринку в країнах Єврозони, Росії та України

Капіталізація фондового ринку, млрд дол.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Австрія	54.5	85.8	126.3	191.3	228.7	72.3	53.6
Бельгія	178.6	768.4	327.1	396.2	386.4	167.4	261.4
Німеччина	1079.0	1194.5	1221.3	1637.8	2105.5	1108.0	1297.6
Греція	106.8	125.2	146.0	208.3	264.9	90.4	54.7
Ірландія	85.1	114.1	114.1	163.4	144.0	49.4	29.9
Іспанія	726.2	940.7	960.0	1323.1	1800.1	946.1	1297.2
Італія	614.8	789.6	798.2	1026.6	1072.7	520.9	317.3
Люксембург	37.3	50.1	51.3	79.5	166.1	66.5	105.6
Нідерланди	488.6	622.3	727.5	779.6	956.5	387.9	542.5
Португалія	58.3	73.4	67.0	104.2	132.3	68.7	98.7
Росія	**230.8**	**268.0**	**548.6**	**1057.2**	**1503.0**	**1321.8**	**861.4**
Словаччина	2.8	4.4	4.4	5.6	7.0	5.1	4.7
Словенія	7.1	9.7	7.9	15.2	29.0	11.8	11.8
Україна			**25.0**	**42.9**	**111.8**	**24.4**	**16.8**
Фінляндія	170.3	183.8	209.5	265.5	369.2	154.4	91.0
Франція	1355.6	1857.2	1710.0	2428.6	2771.2	1492.3	1972.0
Естонія	3.8	6.2	3.5	6.0	6.0	2.0	2.7

Джерело: на основі даних ІАССЕП РАН // Електронний ресурс. – Доступний з: http://data.cemi.rssi.ru/isepweb/index.htm

відношення ВВП до просторово-трудового потенціалу, розрахованого як добуток площі країни на кількість її населення. Розрахована таким чином сучасна щільність економічного простору країн Єврозони дорівнює – 0,0101, Росії – 0,00053, України – 0,0046 євро/чол.-км^2.

Щільність монетарного простору виміряємо відношенням монетарного агрегату М2 до ВВП, що є показником монетизації економіки. Щільність фінансового простору можна визначити як відношення обсягу певних фінансових активів до ВВП (щільність у економічному просторі); та відношення обсягу певних фінансових активів до обсягу монетарного агрегату (щільність у монетарному просторі).

Дані табл. 5 свідчать про те, що рівень *монетизації* в Європі (104%) значно вищий за російський (36%) та український (52%) рівень. При цьому, як видно на рис. 2, *темпи зміни монетизації в Росії та Україні, починаючи з 2008 р. коливаються на рівні, близькому до європейського, навіть незважаючи на різкі зміни курсу гривня/євро у 2008 р.*

Що стосується розвитку фондового сегмента фінансового простору, то тенденції, що спостерігаються в Росії, свідчать про їх близькість до європейських. Більше того, як доводять дані табл. 5, *щільність фондового ринку в економічному просторі* Росії на етапі 2008–2010 рр. перевищувала європейські показники: в Єврозоні у 2008 р. – 55%, у 2009 – 71, у 2010 р. – 55%; у Росії в 2008 р. – 92%, у 2009 – 97, у 2010 р. – 59%. Зважаючи на переважно банківську модель фінансово-інвестиційного простору в Єврозоні, сучасну макроекономічну нестабільність в Єврозоні та ЄС і активний розвиток фінансового ринку в російській економіці, в короткостроковій перспективі можна очікувати збереження цих тенденцій. Щільність фондового ринку в Україні менша за європейський та російський рівень, максимальна щільність українського фондового ринку в еко-

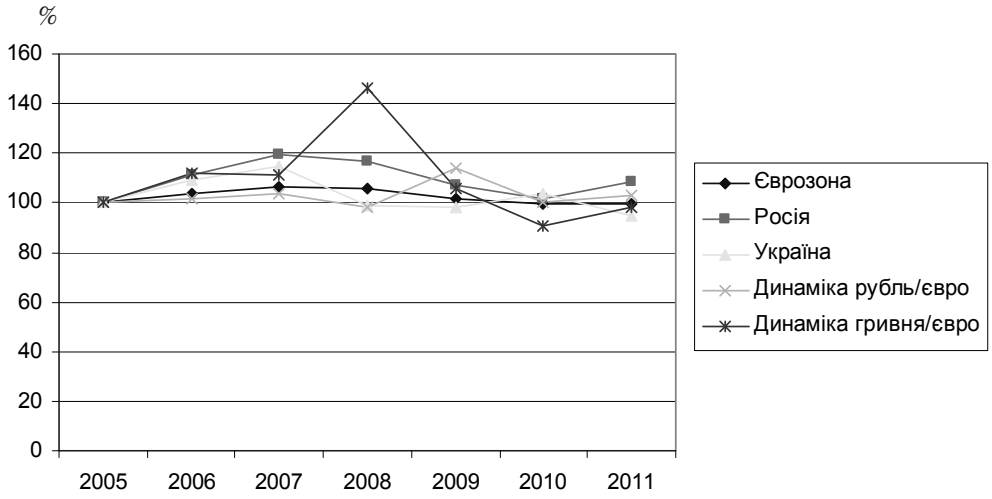
ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 1

Таблиця 5

Щільність просторів країн Єврозони, Росії та України

Рік	Щільність монетарного простору в ВВП, Єврозона, %	Щільність монетарного простору в ВВП, Росія, %	Щільність монетарного простору в ВВП, Україна, %	Щільність фондового ринку в економічному просторі, Єврозона, %	Щільність фондового ринку в економічному просторі, Росія, %	Щільність фондового ринку в економічному просторі, Україна, %	Щільність фондового ринку в монетарному просторі, Єврозона, %	Щільність фондового ринку в монетарному просторі, Росія, %	Щільність фондового ринку в монетарному просторі, Україна, %
2005	88,64718985	20,14761684	43,96197095	101,7504806	31,14915	28,59880576	114,7813943	154,6046376	65,0535113
2006	92,20343308	22,41000111	47,9760288	112,5351003	53,888129	39,81325105	122,0508788	240,4646434	82,9857161
2007	98,11234192	26,7989052	54,96586105	110,7039209	78,430468	78,33574524	112,8338379	292,6629568	142,517089
2008	103,6984505	31,19630787	54,39836887	54,981429	92,125001	19,81739475	53,02049235	295,307386	36,4301268
2009	105,4263358	33,45511267	53,3531141	70,95393277	96,704833	14,65719963	67,30190539	289,0584598	27,4720602
2010	104,676163	33,97405372	55,22714949	55	59,055779	–	–	173,8261183	–
2011	104,5565178	36,80748808	52,17009132	55	–	–	–	–	–

Джерело: розраховано на основі даних ЄЦБ [1], Євростату [2], Федеральної служби державної статистики РФ [3], Державної служби статистики України [4], Центрального банку Росії [5], НБУ [6].



Джерело: побудовано на основі даних ЄЦБ [1], Центрального банку Росії [5], НБУ [6].

Рис. 2. Динаміка монетизації та курсів валют Росії, України та країн Єврозони

номічному просторі складала 78% у 2007 р., тоді як найбільшим цей показник був в Єврозоні у 2006 р. – 112%; у 2009 р. в Україні цей показник досяг свого мінімуму – 15%. Дані табл. 5 свідчать про те, що у 2007 р., коли показник капіталізації фондового ринку та його щільності в економічному просторі в Україні досяг максимального значення 78%, він знаходився на рівні, що спостерігався в російській економіці.

Щільність фондового ринку в монетарному просторі в Росії була вища за європейські показники вже у 2005 р. (перш за все це пов'язано із переважно банківською моделлю фінансово-інвестиційного процесу в Єврозоні та невисоким рівнем монетизації ВВП Росії порівняно з рівнем монетизації ВВП в Єврозоні). Тенденція така, що фондова складова монетарного простору зростає і на сьогодні щільність фондового сектора в монетарному просторі складає 173% (капіталізація фондового ринку практично в 2 рази перевищує грошову масу). В Україні цей показник складає 27%, в Єврозоні – 67%.

Доцільно також враховувати бюджетну щільність (відношення збалансованої частини доходів і видатків державного бюджету). Борги утворюють від'ємне значення економічного простору. А їх відношення до ВВП показує від'ємну щільність (розрідження економічного простору).

Як видно з табл. 6 за показниками профіциту (дефіциту) бюджету країни Єврозони, Росія та Україна знаходяться приблизно в рівних умовах: так, у 2010 р. дефіцит бюджету в Єврозоні був на рівні 4,83%, в Україні – 5,9%, в Росії найменший показник – 3,5%. Але якщо подивитись на відношення зовнішнього боргу держави до ВВП, то в Росії цей показник знаходиться на рівні 2,11% (при цьому загальний обсяг державного боргу складає 10,4% ВВП [12]), в Єврозоні цей показник дорівнює 44,8%, в Україні останні дані – 55,9%. Це означає, що в Єврозоні та в Україні спостерігається значна залежність від екзогенного впливу зовнішніх просторів: монетарного та фінансового, тоді як Росія поступово зменшує цю залежність (починаючи з 2005 р. зовнішній борг зменшився з 10,16% до 2,11%).

Економічний простір кожної країни має агрегатний характер. Повний економічний цикл передбачає як виробництво, так і споживання продукції. Якщо

Таблиця 6

Показники бюджетної щільності в країнах Єврозони, Росії та України

Рік	Профіцит/ дефіцит бюджету Єврозони, % ВВП	Зовнішній борг в Єврозоні, % ВВП	Профіцит/ дефіцит бюджету Росії, % ВВП	Зовнішній борг Росії, % ВВП	Профіцит/ дефіцит бюджету України, % ВВП	Зовнішній борг України, % ВВП
2005	−0,96	33,3	8,1	10,1690907	−1,8	45,9
2006	−0,45	33,64	8,4	5,08283129	−0,7	50,6
2007	−0,003	33,55	6	3,32520852	−1,4	56
2008	−2,52	36,94	4,9	2,47137728	−1,3	55,9
2009	−5,9	42,52	−6,3	2,72501607	−3,9	–
2010	−4,83	44,79	−3,5	2,71156932	−5,9	–
2011	−4,1	44,8	–	2,11786414	–	–

Джерело: за даними ЄЦБ, НБУ, Міністерства фінансів Росії.

споживач знаходиться за кордоном, то економічний простір країни розширюється на величину експортованої продукції. Відповідно можна виділити нульовий агрегат – це простір країни без врахування її зовнішніх зв'язків і інші агрегати залежно від щільності економічних зв'язків. Економічні агрегати країн перетинаються, утворюючи спільний економічний простір першого рівня. Він є неформалізованим. Інституційно він регулюється переважно угодами між експортерами та імпортерами, суб'єктами кредитних відносин, але не має загальноекономічної регулюючої установи.

Таблиця 7

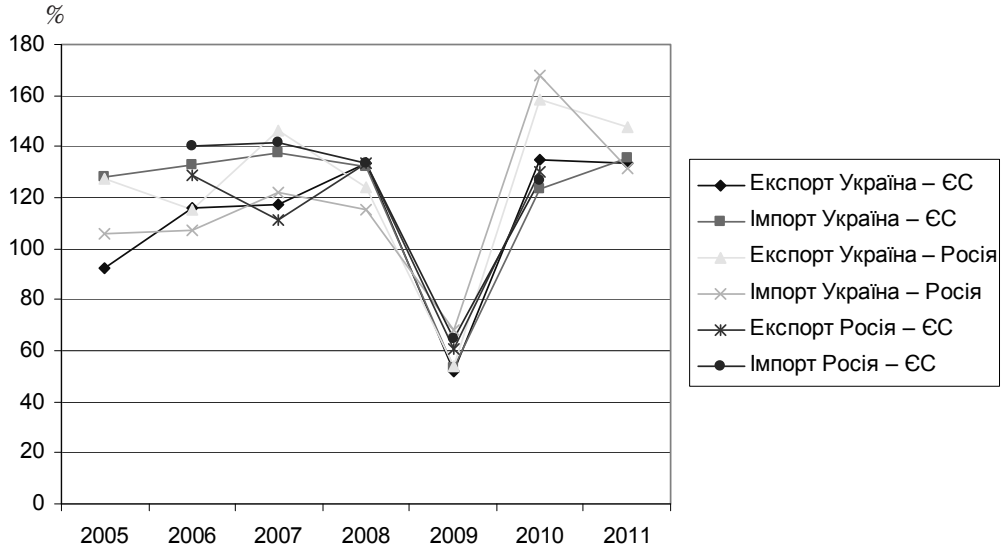
Динаміка експорту та імпорту між країнами ЄС, Росії та України (%)

Рік	Експорт Україна – ЄС	Імпорт Україна – ЄС	Експорт Україна – Росія	Імпорт Україна – Росія	Експорт Росія – ЄС	Імпорт Росія – ЄС
2005	92,59	128,15	127,4	105,9		
2006	116,1	132,6	115,5	107,4	128,61	140,22
2007	117	137,2	146,4	122,1	111,43	141,35
2008	133,6	132,2	124,2	115,3	133,73	133,5
2009	52	53,3	54	68,2	60,59	64,93
2010	134,8	123,2	158,1	167,7	130,32	126,58
2011	133,4	135,3	147,6	131,2		

Джерело: розраховано на основі даних Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [3] та Державної служби статистики України [4].

З графіків, наведених на рис. 3, видно, що, починаючи з 2008 р., тренди розвитку експортно-імпортних операцій між Росією, Україною та ЄС мають однакові траєкторії. Це пов'язано не тільки із фінансово-економічною нестабільністю, яка практично однаковою мірою обумовила різке звуження зовнішньоторговельних операцій країн та різке падіння експорту та імпорту – в два рази (в Росії дещо менше); але з певною інституційною сталістю відносин між країнами, яка проявилася як стабільне відновлення зовнішньоторговельних зв'язків, починаючи з 2009 р., за однаковими траєкторіями (рис. 3).

Сталість відносин між країнами може бути ознакою інтеграційних перспектив певного рівня. І в цьому контексті зона вільної торгівлі з ЄС і Росією, за умови існування власної національної валюти, – безперечний крок у напрямку



Джерело: розраховано на основі даних Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [3] та Державної служби статистики України [4].

Рис. 3. Динаміка експорту-імпорту країн ЄС, Росії та України

вирівнювання щільності економічного простору України – Росії – ЄС. Митний союз з Росією має як напрямки вирівнювання, так і його обмеження з країнами – не членами Митного союзу. Тому це питання потребує ґрунтовного зважування переваг-втрат у просторі-часі.

Ми показали, що країни Єврозони, Росія та Україна мають різні щільності економічного простору. Слід усвідомлювати, що різна щільність економічного простору створює певне напруження, яке стримується інституційними обмеженнями. Посилення взаємодії в процесі реалізації інтеграційних заходів створить умови для реалізації тенденції до вирівнювання щільності економічного простору. Але цей процес повинен не бути надто швидким, бо це може привести до обвалу і руйнування певних секторів і сегментів економічного простору (як в Греції та Іспанії, в яких єдність монетарного простору та вирівнювання загальноекономічного простору шляхом лібералізації ринків для підвищення конкуренції призводить до диспропорцій у фінансово-бюджетному просторі та руйнування закритих професійних ринків і патріархального сектора).

У той же час з аналізу динаміки щільності монетарного простору ми побачили, що в Росії та Україні спостерігаються тенденції, близькі до європейських (незважаючи на різну щільність монетарного простору в економічному просторі Росії, України та країн Єврозони, динаміка цих показників в Росії та Україні наближається до динаміки в Єврозоні). В аспекті розвитку фондового сегмента Росія знаходиться на шляху активного розвитку фінансового ринку та його фондової складової, щільність якої в економічному та монетарному просторі перевищує показники Єврозони.

Разом з тим умов для подальшої монетарної інтеграції ще не створено, і, скоріше за все, протягом прогнозованих перспектив не буде створено. Зовнішнім критерієм готовності країн до використання спільної валюти може бути стабільність (з незначною волатильністю) протягом достатньо тривалого часу (декількох років) обмінних курсів при стабільних і прийнятних рівнях бюджетного дефіциту і загального боргу.

Незважаючи на стабільність обмінних курсів та відносну прийнятність показників дефіциту бюджету країн, що аналізуються (табл. 8), зростання обсягів державного боргу в Єврозоні свідчить про значні дисбаланси, що можуть виникнути між учасниками інтеграції. Так, рівень загального боргу в Єврозоні коливається на позначці 85,3%, тоді як в Росії цей показник дорівнює 10,4%.

Таблиця 8

Окремі макроекономічні показники країн Єврозони, Росії та України

Рік	Профіцит/дефіцит бюджету Єврозони, % ВВП	Профіцит/дефіцит бюджету Росії, % ВВП	Профіцит/дефіцит бюджету України, % ВВП	Курс рубль/ євро	Курс гривня/ євро
2005	−0,96	8,1	−1,8	34,1233	5,95749
2006	−0,45	8,4	−0,7	34,6366	6,65085
2007	−0,003	6	−1,4	36,0119	7,41946
2008	−2,52	4,9	−1,3	35,4205	10,85546
2009	−5,9	−6,3	−3,9	40,2945	11,50094
2010	−4,83	−3,5	−5,9	40,3601	10,45573
2011	−4,1	н/д	н/д	41,6292	10,29805

Джерело: за даними ЄЦБ, НБУ, Міністерства фінансів Росії.

Більше того, монетарна інтеграція є похідною від загальноекономічної інтеграції, тому формування загального європейського економічного простору та можливе включення до нього Росії та України – це довгострокова перспектива, логіка якої повинна будуватися на усвідомленні рівня і динаміки єдності господарського, економічного, монетарного та фінансового простору; розумінні наріжного значення інституційного фактора інтеграції, що органічно включений у всі складові економічного простору та глибоко вкорінений як в господарський простір в формі формальних та неформальних правил взаємодії, так і у всі інші складові економічного простору.

Список використаної літератури

1. Euro area economic and financial data // Офіційний сайт ЄЦБ / [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.ecb.int/stats/keyind/html/sdds.en.html

2. Annual national accounts// Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database

3. Федеральна служба державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Доступний з:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/account/#

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Офіційний сайт Центрального банку Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.cbr.ru/statistics/

6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57420

7. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_aux_gph&lang=en

8. Офіційний сайт Федеральної служби державної статистики РФ [Електронний ресурс]. – Доступний з: http:// http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d1/01-01.htm

9. Офіційний сайт ЄЦБ [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=117.BSI.M.U2.Y.V.M30.X.I.U2.2300.Z01.A

10. Офіційний сайт Центрального банку Росії [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MS.asp?Year=2011

11. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84961

12. Внешний долг России вырос на 50 миллиардов долларов [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://lenta.ru/news/2012/01/12/debt/

В статье представлены результаты исследования экономического, монетарного и финансового пространств Европейского Союза, России, Украины в контексте их общего объема и плотности. На основе сравнительного анализа динамики показателей, которые характеризуют экономические пространства стран, сделаны выводы относительно интеграционных перспектив России, Украины и ЕС.

Ключевые слова: экономическое пространство, монетарное пространство, финансовое пространство, плотность пространства, интеграционные перспективы.

The paper presents the results of the study of economic, monetary and financial space of the European Union, Russia and Ukraine in the context of their total volume and density. Based on comparative analysis of the dynamic of economic space indicators there are the conclusions about the integration prospects of countries.

Key words: economic space, monetary space, financial space, the density of space, the integration perspective.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 331.56

М.В. ДОВБЕНКО,
доктор економічних наук, директор
Інституту відкритої політики

НОБЕЛІАНТИ У БОРОТЬБІ З БЕЗРОБІТТЯМ

У статті проаналізовано теоретичні моделі дослідження ринків праці відомих вчених-економістів Пітера Даймонда (Peter Diamond) із Массачусетського технологічного інституту, ще одного американця – Дейла Мортенсена (Dale Mortensen) із Північно-Західного Університету й Крістофера Піссарідіса (Christopher Pissarides) з Лондонської школи економіки. Саме «за аналіз ринків з труднощами пошуку» у 2010 р. вони були нагороджені Нобелівською премією з економіки. Результати досліджень названих нобеліантів стали як ніколи актуальними в контексті сучасних проблем «соціальних держав», виявлених кризою 2007–2009 рр. Без їхніх праць обговорення цих тем було б надто поверховим.

Ключові слова*: *паушальний податок, «парадокс Даймонда», резервна заробітна плата, неповна зайнятість, система соціального забезпечення.

Серед трійки Нобелівських лауреатів з економіки 2010 р. своїм науковим доробком вирізняється професор економіки П. Даймонд. Зокрема широкого резонансу набули його спільні праці з питань оптимального товарного оподаткування з англійським економістом Дж. Міррлісом. Більше того, останній у 1996 р. за фундаментальний внесок у розвиток економічної теорії стимулів в умовах асиметричної інформації був нагороджений Нобелівською премією. Дослідження зазначених проблем вони починали спільно ще в середині 1960-х рр. Тоді взялися за вивчення загальної економічної моделі, в якій держава була зовсім не в стані використати паушальні трансфери*, оскільки останні вимагають інформації, якої немає в наявності. Вчені зробили допущення, що держава може використовувати єдиний паушальний податок, або, що більш обґрунтовано, субсидії. Проведений ними аналіз оптимального податку на товари дозволив отримати умови першого порядку і дослідити його різні інтерпретації та наслідки, проте це були умови необхідності, але не достатності. Тоді використали спеціальну модель з асиметричною інформацією і продемонстрували, що рішення рівняння насправді дає оптимум: були знайдені умови, як необхідні, так і достатні [1]. Розрахунки, проведені за допомогою цієї моделі, в тому числі різними економістами, дають помітні результати як у контексті оптимального товарного оподаткування, так і в аспекті оптимального прибуткового оподаткування: по-перше, держава не повинна накладати жодних деформуючих податків на галузі бізнесу. Все, чого держава може досягти, накладаючи на виробників деформуючий податок, можна досягти швидше, накладаючи прямий податок на споживачів, що утримало б економіку на кривій виробничих можливостей; по-друге, граничні ставки оподаткування мають тенденцію до безперервного зниження у міру руху вверх по шкалі доходів; по-третє, в стані оптимуму має бути деяке позитивне безробіття; по-четверте, оптимальна гранична

*Паушальні трансфери (податки) – спеціальні трансфери (податкові вилучення), що виплачуються кожному отримувачу або вилучаються у кожного платника податків не залежно від рівня доходу у вигляді фіксованої суми однієї для всіх. Вважаються ефективним фіскальним інструментом, оскільки не впливають на рішення індивіда про кількість праці, пропонованої на ринок.

© *М.В. Довбенко, 2012*

податкова ставка для найбільш високооплачуваної особи (якщо б така була) дорівнювала б нулю.

Є у П. Даймонда інші цікаві результати досліджень, в тому числі й проведені з нобеліантами. Недаремно впродовж ряду років він вважався реальним претендентом на нобелівського лауреата.

> ***Даймонд** Пітер Артур* народився 29 квітня 1940 р. в м. Нью-Йорк. У 1960 р. захистив диплом бакалавра математики Єльського університету. Через три роки захистив докторську дисертацію з економіки у Массачусетському технологічному інституті. У 1970 р. був призначений професором, а потім у 1985–1986 рр. – деканом економічного факультету цього інституту.
>
> Дослідження П. Даймонда включають праці з боргових зобов'язань уряду і нагромадження капіталу, ринків капіталу і розподілу ризиків, оптимального оподаткування, пошуку та узгодження на ринках праці і соціального страхування. У 1991 р. був обраний президентом Міжнародного Економетричного товариства. Член Національної академії наук США, Американської академії мистецтв і наук.

У чому полягає суть наукового доробку номінантів, відзначених престижною міжнародною нагородою? У детальному поясненні, яке розміщене на сайті Нобелівського комітету, стверджується, що дослідження усіх трьох лауреатів допомагають відповісти на такі питання: «Чому багато людей залишаються безробітними при тому, що на ринку є багато вакансій?» і «Як економічна політика може вплинути на безробіття?». «Відповідно з класичним баченням ринку, продавці і покупці знаходять один одного миттєво, ... і мають повну інформацію про ціни на всі товари і сервіси... Але це не те, що зараз насправді відбувається у світі» – відзначається у прес-релізі Нобелівського комітету [2]. Реально, роботодавці і потенційні працівники, покупці і продавці нерухомості зазвичай довго шукають один одного. Через обмеженість часу та інформації вони часто змушені погоджуватися на гірші варіанти цін чи зарплат, ніж може запропонувати ринок. Як наслідок, зарплати і ціни на ринках з труднощами пошуку сильно варіюють.

Нобелівські лауреати 2010 р. приблизно в один і той же час займалися проблемою на стику мікро- і макроекономіки – рівновагою на ринках, де значущою є «вартість пошуку». Проте першим до проблеми у 1971 р. підійшов П. Даймонд, який спробував врахувати той факт, що у всіх випадках ринкової взаємодії для економічного агента важливі не лише умови угоди, але й ресурси, котрі він витрачає на пошук альтернативи. Аналізуючи розрахунки, проведені за допомогою своєї моделі, він зрозумів, що навіть малі витрати на пошук можуть сильно змінити поведінку ринків товарів і ринків праці. Його стаття «Модель ціни регулювання» [3] справила в подальшому дуже великий вплив, яскраво показавши відсутність усталеності теорії конкурентної рівноваги. Вчений допустив, що, як і у стандартній теорії, фірми визначають конкурентні ціни, але при цьому існує якийсь епсілон* у вигляді витрат, тобто відвідання будь-якого іншого магазину. Тоді фірма, що визначає ціни з надбавкою епсілон/2, не втратить жодного клієнта. І таким чином, їй буде вигідно підвищити ціни, які визначаються. Точно так підвищення цін буде вигідне і всій решті фірм. Але вони не зупиняться на цій підвищеній ціні, кожній з них буде знову вигідно подальше підвищення цін. І ціни будуть зростати дотих, поки не стануть монопольними. Таким чином, і незначні витрати пошуку швидко перетворюють навіть ринок з багатьма фірмами-продавцями в ринок з монопольними цінами.

*Назва «епсілон» (грец. Ε ψιλόν) – 5-та буква грецького алфавіту. У математичному аналізі – позитивне скільки-небудь мале матеріальне число.

Так, вчений довів, що навіть на ринках з великою кількістю продавців труднощі пошуку призводять до утвердження монопольних цін, вищих за ціни «чистих» конкурентних ринків, де витрати на пошук відсутні. І насправді, якщо на ринку очі розбігаються від можливостей вибору, то зростає ризик натрапити на недобросовісного продавця, і людина обирає супермаркет замість торгових кіосків, несе гроші у великий системний банк замість малих. Внаслідок цього покупці та продавці починають орієнтуватися на високі монопольні ціни замість «справедливіших» ринкових. Найдивніше, що заміна низьких ринкових цін монопольними ніяк не залежить від розміру витрат на пошук. Відтак, невеликі труднощі можуть призвести до суттєвих націнок.

Таким чином, був зафіксований «парадокс Даймонда»: в умовах обмеженого часу і ресурсів кращим вибором є ціна монополіста на ринку. Ця ідея може бути частковим поясненням ринкового успіху великих ритейлерів за наявності альтернативних немережевих магазинів з нижчими цінами на ті ж товари – «вартість пошуку» для перших мінімальна.

У свою чергу, Д. Мортенсен і К. Піссарідіс продовжили логіку П. Даймонда, вивчаючи ефекти труднощів пошуку на ринку праці, де класичні моделі теж діяли слабо. Їхні ідеї вилилися у модель DMP*, яка пояснює, як «вартість пошуку» для роботодавців і претендентів приводить до парадоксальної наявності одночасно вільних вакансій та безробітних, котрих би вони сповна влаштували (попередні моделі передбачали постійну ефективність пошуків і рівну «вартість пошуку» для всіх претендентів). Роботодавці та шукачі роботи не можуть відразу знайти один одного з огляду на високу плинність вакансій та обмежену інформацію про реальну зарплату. Оскільки для пошуку потрібні додаткові час і ресурси, то виникають економічні «сили тертя», які гальмують процес працевлаштування. Люди надовго залишаються безробітними, а високі соціальні виплати у розвинутих країнах сприяють цьому. Уже з 1990-х ця модель стала базовою для всіх праць у зазначеній сфері. Вона також використовується при аналізі пошуку споживачем благ на ринку в умовах невизначеності, що стосується як цін, так і якості.

Заради справедливості слід відзначити, що впродовж усього повоєнного періоду економісти приділяли велику увагу аналізу ринків, що характеризуються неповнотою інформації про можливості укладання угод. Стверджувалося, що в подібних умовах раціональна стратегія поведінки індивідуальних учасників ринку буде полягати в тому, щоб спрямувати певні зусилля на ринковий пошук з метою покращання інформованості про доступні альтернативи. Зокрема на ринку праці окремі робітники, як правило, не мають повної інформації про наявність робочих місць, тоді як індивідуальні роботодавці також не володіють повною інформацією про наявність робочої сили. Прихильники теорії пошуку доводять, що в умовах недосконалої інформованості раціональною поведінкою як для робітника, так і для роботодавця буде збір різного роду інформації або проведення пошуку. Очевидно, що в процесі такого пошуку виникають як витрати, так і вигоди і теорією пошуку пропонуються методи, з допомогою яких раціональний індивід добивається рівноваги між ними при розробці оптимальної стратегії пошуку.

Взагалі, теорія пошуку надзвичайно багата теоретичними завбаченнями, через що вона породила велику кількість емпіричних досліджень, пов'язаних з їх перевіркою. В цьому контексті цікавими розробками проблеми звільнень за власним бажанням, пошуку нової роботи без відмови від поточної зайнятості відзначається Д. Мортенсен [4].

*Модель DMP (абревіатура від прізвищ її розробників – Diamond, Mortensen, Pissarides) використовується у світовій практиці для вивчення безробіття і соціальної політики.

Мортенсен *Дейл Томас* народився у 2 лютого 1939 р. в м. Ентерпрайз (штат Орегон, США). У 1961 р. в Університеті Вілламета в Орегоні отримав ступінь бакалавра з економіки, а докторську дисертацію з економіки захистив у 1967 р. в Університеті Карнегі-Меллон у Пітсбурзі. З 1965 року працює у Північно-Західному університеті в Іванстоуні. У 1979–1982 рр. був деканом економічного факультету, а зараз обіймає там посаду професора економіки.

Д. Мортенсен став піонером в теорії пошуку роботи і зниження безробіття, розширив її дослідженнями плинності робочої сили, розробками особистих відносин і перерозподілом праці. Серед його наукових інтересів – дослідження проблеми ставлення до заощаджень і боргу представників різних поколінь та її вплив на розподіл фінансових потоків, у тому числі транснаціональних. Він автор книги «Дисперсія зарплати: чому схожі люди отримують різну оплату» (2003). Член Міжнародного економетричного товариства, Європейської економічної асоціації, Американської економічної асоціації та Американської академії мистецтв і наук.

Д. Мортенсен є розробником формальної моделі пошуку роботи, яка дозволяє зробити висновки про різні явища на ринку праці і про роль страхової допомоги з безробіття у пошуках роботи [5]. Основним припущенням цієї моделі є те, що заробітна плата пов'язана з особливостями робочих місць, а не з особливостями конкретних осіб, котрі займають ці місця. Допустимо, вважає вчений, що працедавці відрізняються тими мінімальними нормами, стандартами найму, які вони застосовують. Норми найму можуть включати вимоги до освіти, професійної підготовки, досвіду роботи, виконання умов кваліфікаційних екзаменів, тестів, тощо. Для зручності пояснення допустимо, що цей набір ознак можна узагальнити в єдиному показнику K, який означає мінімальний рівень кваліфікації, котрий вимагається для обіймання певного місця. Кожній роботі властива певна заробітна плата, $W(K)$, що є функцією вимогового рівня кваліфікації, а не конкретних особливостей людей, які наймаються. Д. Мортенсен виходить з передбачення, що, оскільки ставка заробітної плати є функцією мінімального рівня вимогової кваліфікації, то два працедавці, які застосовують одні і ті ж норми найму, запропонують одну й ту ж заробітну плату.

Оскільки різні працедавці використовують різні норми найму, то на ринку праці буде існувати розподіл пропонованої заробітної плати за незайнятими робочими місцями. Такий розподіл пропонованої заробітної плати він позначив $f(W)$ на рис. 1. При переміщенні вправо збільшується мінімальний рівень вимогової кваліфікації і пропонована заробітна плата. Оскільки $f(W)$ є імовірнісним розподілом пропонованої заробітної плати, то ділянка під кривою дає в сумі 1 (тобто розподіл містить 100% усіх пропозицій заробітної плати на ринку праці). Кожна пропонована заробітна плата (по горизонтальній осі) показана відносно питомої ваги певної пропозиції в розподілі (по вертикальній осі).

Тепер припустимо, пише Д. Мортенсен, що певний безробітний має рівень кваліфікації K^*. Оскільки жодна фірма не найме робітника, який не відповідає її нормам найму, то максимальна заробітна плата, на яку може розраховувати ця особа, буде дорівнювати $W^*(K^*)$. Людина, котра знає, які фірми мають норми найму, що відповідають K^*, звернеться у ці фірми і, оскільки вона відповідає цим нормам, то буде прийнята із заробітною платою W^* за умови наявності вакансії. І навпаки, припустимо, що інформація про ринок праці недосконала в тому сенсі, що, хоча людина знає форму розподілу пропонованої зарплати, $f(W)$, але вона не знає, яка пропонована заробітна плата чи які норми найму кожної окремої фірми. Можна зобразити пошуки роботи як процес, у ході якого людина навздогад стукає в двері відділу кадрів фірм. Якщо норми найму фірми перевищують рівень K^*, то їй відмовляють у роботі. Однак якщо норми найму відповідають рівню K^* або нижчі від нього, то їй запропонують роботу.

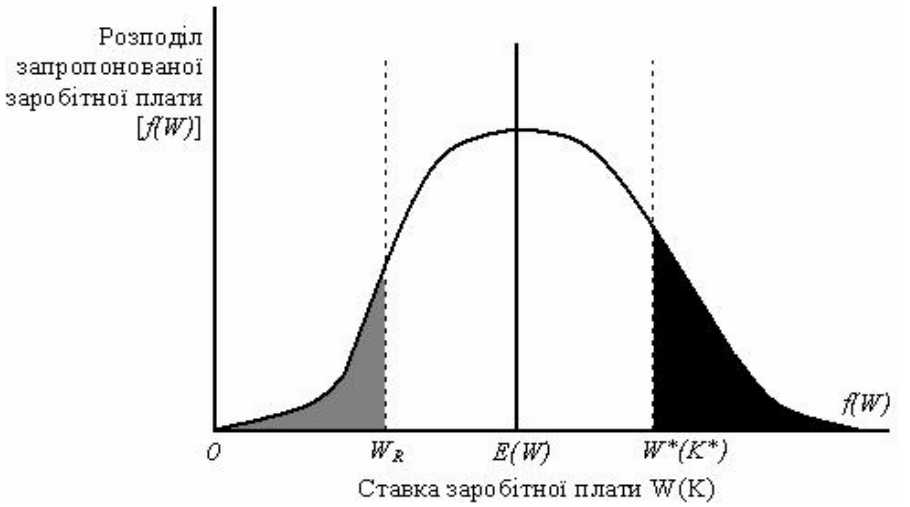


Рис. 1. Розподіл запропонованої заробітної плати

Хоча людина може вважати вигіднішим зібрати кілька пропозицій роботи, а потім прийняти кращу, проте люди, які зайняті пошуком роботи, особливо ті, котрі перебувають на нижчому рівні кваліфікаційних сходів, не завжди можуть дозволити собі таку розкіш. Скоріш, їм потрібно відразу вирішити – приймати чи не приймати пропозицію роботи, оскільки в іншому випадку пропозиція буде зроблена іншому претенденту.

Звідки безробітний знає, чи варто приймати конкретну пропозицію роботи? Один з підходів полягає в тому, щоб визначити резервну заробітну плату, а потім приймати лише ті пропозиції, які вищі за цей рівень. Кожний безробітний обирає резервну заробітну плату таким чином, щоб очікувані затрати, пов'язані з тривалішими періодами безробіття, точно врівноважувалися очікуваними вигодами від вищої заробітної плати після знаходження роботи, тобто резервна заробітна плата повинна обиратися таким чином, щоб гранична вигода від вищої відправної заробітної плати покривала пов'язані з нею граничні витрати.

Розрахунки, здійснені за допомогою цієї моделі Д. Мортенсена, дозволяють зробити ряд висновків. По-перше, доки резервна заробітна плата не буде зрівняна з мінімальною заробітною платою, що пропонується на ринку, доти імовірність отримання роботи буде меншою 1, що приведе в результаті до виникнення безробіття, пов'язаного з пошуком роботи. Таке безробіття виникає, коли людина не обов'язково погоджується на першу запропоновану роботу – розумна стратегія у світі недосконалої інформації. По-друге, оскільки резервна заробітна плата, що обирається, завжди буде нижчою від заробітної плати, сумірної з рівнем кваліфікації людини, $W^*(K^*)$, то фактично всі люди після отримання роботи будуть неповністю зайнятими (в тому сенсі, що їхня очікувана зарплата буде нижчою за W^*). Така неповна зайнятість є ціною недосконалої інформації; повніша інформованість про ринки праці сприяла б покращанню процесу добору роботи. По-третє, здавалось би, що однакові люди будуть, в кінцевому підсумку, отримувати різну заробітну плату. Дві людини з одним і тим же рівнем кваліфікації повинні обрати одну і ту ж резервну заробітну плату і повинні мати одну і ту ж очікувану заробітну плату після отримання роботи. Однак заробітна плата, яку вони будуть в підсумку отримувати, залежить від удачі – від тієї пропозиції в діапазоні WR-W^*, котру їм вдасть-

ся найти. Таким чином, у світі недосконалої інформації жодна економічна модель не в стані пояснити всі коливання заробітної плати, що отримується тими чи іншими людьми.

По-четверте, можливість скорочення затрат, пов'язаних з перебуванням у стані безробіття, повинна змусити людей підвищувати свою резервну заробітну плату і повинна, тим самим, приводити до збільшення тривалості безробіття і зростання очікуваної заробітної плати. Оскільки збільшення страхової допомоги з безробіття скорочує затрати, пов'язані з безробіттям, то воно повинно бути зв'язане з тривалими періодами безробіття і вищою заробітною платою у випадку отримання роботи. Збільшення страхової допомоги з безробіття повинно також підвищити ймовірність того, що тимчасово звільнені робітники будуть чекати запрошення повернутися, а не будуть погоджуватися на іншу роботу з нижчою оплатою праці.

Економістами різних наукових центрів проводилися численні дослідження з метою оцінити вплив страхової допомоги з безробіття на тривалість безробіття та розмір заробітної плати у випадку отримання роботи. Результати цих досліджень однозначно свідчать про те, що вищі норми заміщення при страхуванні від безробіття зв'язані з більшою тривалістю безробіття; підвищення норми заміщення з 40 до 50% від попередніх тижневих заробітків може збільшити тривалість безробіття на 4–7 днів. На противагу цьому дані про вплив страхової допомоги на заробітну плату після закінчення безробіття значною мірою більш різнорідні. Наприклад, одне дослідження показало, що збільшення норм заміщення пов'язане з вищими ставками заробітної плати після закінчення безробіття; однак це стосується дорослих, а не підлітків.

По-п'яте, все, що служить зростанню облікових ставок чи потреби людей в поточних доходах відносно доходів майбутніх, повинно мати своїм наслідком нижчу резервну заробітну плату і, отже, коротшу очікувану тривалість безробіття і нижчу заробітну плату у випадку отримання роботи. Таким чином, безробітні з бідних сімей скоріше погодяться на низькооплачувану роботу, ніж безробітні, які мають таку ж кваліфікацію із забезпечених сімей. По-шосте, чим менший термін, упродовж якого людина має намір працювати, тим меншою буде її винагорода за пошук роботи і тим нижчою буде відправна заробітна плата. Така більш нижча резервна заробітна плата приведе до скорочення тривалості безробіття і до отримання нижчої наступної заробітної плати в осіб з короткою очікуваною тривалістю трудової діяльності.

По-сьоме, все, що змушує безробітних вести більш інтенсивні пошуки роботи (стукати у більшу кількість дверей за день) скоротить, за інших рівних умов, тривалість безробіття. Підвищення ефективності збору/розповсюдження інформації як про робочі місця, так і про претендентів, може прискорити процес пошуку для всіх сторін на ринку; одним з прикладів нововведень, що покликані знизити безробіття, є повніша комп'ютеризація центрів зайнятості. Однак враховуючи, що навіть безробітні можуть по-різному використовувати свій час, іншим варіантом до стимулювання інтенсивніших пошуків роботи є безпосередня винагорода тих, хто більше часу займається активним пошуком роботи. Наприклад, у прагненні активізувати пошуки роботи у США провели експерименти щодо преміювання (через свої системи страхування від безробіття) тих, хто «швидко» знаходив роботу.

Водночас завдяки дослідженням К. Піссарідіса [6] економісти усвідомили, що проблема визначення оптимальної тривалості пошуку індивідуальним економічним суб'єктом є, по суті, одним із аспектів теорії інвестицій. Однак формальні моделі процесу пошуку почали з'являтися тільки після того, як достатнього розвитку набула теорія людського капіталу і теорія вибору в умовах невизначеності.

Піссарідіс *Крістофер Антоніо* народився 20 лютого 1948 року в місті Нікосія (Кіпр). У 1970 р. захистив диплом бакалавра економіки, а в 1971 р. – диплом магістра економіки в університеті Ессекса (Великобританія). Через два роки в Лондонській школі економіки підготував дисертацію і успішно її захистив, здобувши науковий ступінь доктора економіки. Тут він з 1986 р. працює професором економіки.

К. Піссарідіс – фахівець з питань безробіття, теорії ринку праці та політики ринку праці. В останні роки приділяє значну увагу проблемам економічного зростання і структурних змін. Він автор книжки «Теорія рівноваги безробіття» (1990), що стала еталоном в економіці безробіття, редактор авторитетних наукових журналів. Був віце-президентом, а зараз обраний президентом Європейської економічної асоціації, член Британської академії наук, Міжнародного економетричного товариства.

Оскільки індивідуальні агенти економіки також зазнають певної невизначеності стосовно своїх смаків та можливостей, то і для такої ситуації П. Даймонд, Д. Мортенсен і К. Піссарідіс запропонували оригінальні новації. Зокрема для П. Даймонда було зрозумілим, що стимули породжують бажаний рівень зусиль, але ж, вирішив він, інколи агент повинен бути поставлений у стан байдужості стосовно двох або більше альтернатив і підштовхнутий до вибору тільки однієї з них. У моделі відносного виходу на пенсію, що досліджувалася ним і Дж. Міррлісом [7], головною рисою оптимальної пенсійної системи є те, що агент, який піддається ризику випадкового настання непрацездатності, потрапляє у стан байдужості щодо дати виходу на пенсію, хоча правильним вибором є тільки одна конкретна дата. Внесення одного дуже дрібного збурення в оптимальну схему може спонукати агента до вибору свідомо правильної дати виходу на пенсію.

У наступних своїх дослідженнях П. Даймонд показав, що наявність системи соціального забезпечення залежно від передбачених нею умов виплати пенсій може служити стимулом до більш раннього виходу на пенсію [8]. В цьому сенсі можна вважати, що система соціального забезпечення сприяє зростанню заощаджень, хоча такий її вплив може бути повністю або навіть з лихвою перекритий тією обставиною, що наявність пенсії скорочує потребу в особистому накопиченні коштів на старість. А вивчення зв'язку між спадщиною, багатством і відносним доходом привело П. Даймонда до висновку, що багатство покоління після досягнення піку у віці 60–65 років має тенденцію йти на зниження.

Застосування теоретичних висновків П. Даймонда, Д. Мортенсена і К. Піссарідіса, в останні роки зайнятих проблемами соціальної держави і пенсійних систем, дозволило більшості урядів у 1990-х відійти від постійного підвищення мінімальних зарплат: модель DMP показує, що часто воно дає негативний ефект. В США також застосовуються різні моделі (формули) оцінки досвіду, в тому числі засновані на коефіцієнті резервування, рівні страхового заміщення, співвідношенні між допомогою з безробіття і заробітною платою.

Але для України цікавою є схожа на нашу спеціальна система оподаткування для малого бізнесу в Польщі. 20 листопада 1998 р. тут був прийнятий закон про паушальний прибутковий податок із певних доходів, отриманих фізичними особами. У рамках цього закону було запроваджено так звану податкову карту, яка і є найближчим відповідником нашого єдиного податку. Головна ідея новації була та сама, що й у випадку вітчизняної спрощеної системи, та конкретна реалізація має чимало відмінностей.

Перш за все, як видно з назви, польська «спрощенка» від самого початку стосувалася лише фізичних осіб (зокрема простих товариств фізосіб). Ставки податку у формі податкової карти переглядаються щороку, але встановлюються не місцевою владою, як у нас, а розпорядженням міністра фінансів. За-

лежать вони не тільки від виду діяльності, а й від кількості найманих працівників і величини населеного пункту, де провадиться діяльність: до 5 тис. населення, 5–50 тис. і понад 50 тис. Дозволена кількість найманих працівників для різних видів діяльності різна, але не більша, ніж п'ять осіб. Мінімальна ставка податку в 2011 р. становить 55 злотих (153,8 грн) за послуги зі зважування осіб, максимальна – 703 злотих (1966 грн), а при одному найманому працівнику – 1376 злотих (3848,5 грн) за послуги з чищення котлів та інших ємностей. Щодо певних видів діяльності в розпорядженні міністра фінансів Польщі прямо міститься застереження: «для населення». Але це не означає заборони трансакцій «спрощенців» з юридичними особами та суб'єктами господарювання.

А взагалі, у Польщі діє не одна спрощена система, а дві. Бо, крім податкової карти, є ще так званий паушальний платіж із декларованих доходів. Він більше нагадує наш єдиний податок для юридичних осіб, але стосується приватних підприємців, повних товариств, а також фізосіб, які не є підприємцями, але отримують доходи від оренди та таких договорів. Для цього різновиду податку з доходів також встановлено низку обмежень, зокрема на види діяльності (не дозволений для бухгалтерів і аудиторів, аптек, приватних охоронців, юристів, представників вільних професій) та залежно від обсягу доходів (не більш ніж 150 тис. євро за попередній рік). У цілому польське законодавство дає значно ширші можливості для оптимізації податків і соціальних виплат, ніж лише ці дві форми податку з доходів.

Чому польська влада іде на поступки підприємцям, дозволяючи їм оптимізувати оподаткування? Очевидно, на відміну від українського уряду керівництво Польщі усвідомлює, що таким чином воно стимулює розвиток малого бізнесу. Адже податкові пільги знижують собівартість продукції підприємців, і ці товари стають конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Як результат – у кризовому 2009 р. Польща стала чи не єдиною із країн Євросоюзу, яка мала зростання валового внутрішнього продукту.

Насамкінець. Затяжний характер економічної кризи кінця XX століття і глобальна фінансова криза, що спалахнула в цей час, викликали розвиток нових і загострення існуючих несприятливих тривалих тенденцій у сфері працевлаштування. Якщо раніше звільнення і наймання робітників були пов'язані з фазами економічного циклу і мали тимчасовий характер, то тепер проблеми безробіття все частіше зачіпають тих, хто мав традиційно стабільну зайнятість в базових секторах ринку праці, забезпечуючи, як правило, високооплачувані робочі місця з доступом до навчання і можливістю просування по службі. Водночас, враховуючи постійну повторюваність кризових явищ упродовж трьох століть, є всі підстави вважати, що аналогічні аналізованим вище проблеми безробіття стануть обсідати економічну систему доти, поки в роботі ринків будуть відігравати роль людська натура і дії людей. А отже, затребуваність у дослідженнях теоретиків пошуку буде тільки зростати.

Список використаної літератури

1. Diamond, P.A. and Mirrlees, J.A. Optimal taxation and public production I and II, American Economic Review, March 1971, P. 8–27 & June 1971, pp. 261–278.

2. Веб-сайт: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2010/press

3. Diamond, P.A. A model of price adjustment, Journal of Economic Theory 3, 1971, pp. 156–168,

4. Mortensen D. Job search and labor market analysis / In O. Ashenfelter and R. Layard (eds). Handbook of Labor Economics. – Vol. 2. – P. 849–919, Amsterdam: North-Holland, 1986.

5. Dale T. Mortensen. Job search, the Duration of Unemployment, and the Phillips Curve, American Economic Review 60. – December 1970. – P. 846–862.

6. Pissarides C. Job search and the functioning of labor markets / In D. Carline, C. Pissarides, W. Siebert and P. Sloane (eds). Labor Economics. London: Longman. – 1985. – P. 159–185.

7. Diamond, P.A. and Mirrlees, J.A. A model of social insurance with retirement, Journal of Public Economics 10. – 1977. – P. 295–336.

8. Diamond, P.A. and Hausman, J.A. Individual Retirement and Savings Behavior, Journal of Public Economics 23, 1985.

В статье проанализированы теоретические модели исследования рынков труда известных ученых-экономистов Питера Даймонда (Peter Diamond) из Массачусетского технологического института, еще одного американца – Дейла Мортенсена (Dale Mortensen) из Северо-Западного Университета и Кристофера Писсаридиса (Christopher Pissarides) из Лондонской школы экономики. Как раз «за анализ рынков с трудностями поиска» в 2010 г. они были награждены Нобелевской премией по экономике. Результаты исследований названных нобелиантов стали как никогда актуальными в контексте современных проблем «социальных государств», выявленных кризисом 2007–2009 гг. Без их трудов обсуждение этих тем было бы слишком поверхностным.

Ключевые слова: паушальный налог, «парадокс Даймонда», резервная заработная плата, неполная занятость, система социального обеспечения.

In the article theoretical models of the study labor market known scientist-economists Peter Diamond from Massachusetts technological institute, Dale Mortensen from North-west University and Christopher Pissarides from London School of Economics are analyzed. They were awarded Nobel prizes on Economics «for analysis market with difficulty of searching for» in 2010. The results of the studies named Nobeliants become as never actual ones in context of the modern problems «social state», revealed by crisis 2007–2009. Discussion these topics were too surface without their works.

Key words: lumpsum tax, «paradox Daymonda», reserve salary, underemployment, system of the social security.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1

V. DRAŠKOVIĆ,
PhD, Professor,
University of Montenegro,
Maritime Faculty of Kotor

M. DRAŠKOVIĆ,
PhD, Assistant Professor,
University of Montenegro,
Maritime Faculty of Kotor

THE EVOLUTION OF INSTITUTIONAL MONISM IN THE COUNTRIES OF POST-SOCIALIST TRANSITION (IDENTIFICATION OF THE CRISIS CAUSE)

The two decades of duration, depth and intensity of the crisis, with all the accompanying painful events, have not been a sufficient warning to the holders of neo-liberal economic policy in the neighbouring SEE states that something is wrong and that the «development» model ultimately needs to be changed. The paper discusses the causes and conditions that have disabled the pluralistic, even correctly monistic acting of economic institutes in the practice of transitional countries and led to their objective substitution by the quasi-institutes and meta-institutes of socio-pathological nature. It is emphasizes the primary importance of economic institutions for development, as well as for the destructive effect of pseudo-institute on economic policy and valorisation of economic resources. In addition to this, the article is providing evidence that monistic pseudo-market reforms in the period of post-socialist transition haven't succeeded in compensating for a vast institutional vacuum, and that they have even led to its spreading and turning into a quasi-institutionalization, and then in the institutional nihilism. We start from the hypothesis that the regulation of social and economic processes in post social transition hasn't been developing in accordance with scientific-methodological dualistic discussions on institutional monism and/or pacificator institutional pluralism, but has been subjected to recombined and decadent meta-institute of total control by the ruling nomenclatures, that led to the phenomenon of institutional nihilism.

Key words: Economic Institution, Institutional Pluralism, Institutional Monism, Neo-Liberalism, Transition Economies.

1. Introduction

Post-socialist transition was conducted as a velvet revolution and as a response to the socialistic tyranny (the party, goals, slogans, promises). However, the recombination of old and new form of tyranny was being enforced. New and larger problems, contradictions, crisis, poverty, disintegration and uncertainty occurred. Socialist vices were packed in new, more dangerous robe. The common denominator of socialist and post-socialist economic and social problems is the institutional vacuum dominated by disrupted market institutional monism. Proclaimed competition is replaced with various forms of monopoly.

Many authors rightfully emphasize the significance of coordination as the process of mutual harmonization of certain economic institutes of market regulations and state regulations, and appropriate forms of ownership (private and government). That way, they directly advocate for equality, inter-conditionality and mutual effects of economic institutes as constituents of the mutual economic mechanism of coordination and

© *V. Drašković, M. Drašković, 2012*

regulation. In other words, they correctly detect the imperative need for the acting of institutional pluralism instead of rhetoric's (rather than practice) on institutional monism.

The failure of post socialism transition undoubtedly resulted from the application of fatal «reform» politics with double standards. Under the rhetorical neo-liberal mask of the market, competition, entrepreneurship, and freedoms, the politics and strategy of «reformers» were oriented toward non-marketable process, motivated strictly by individual interests, instead of propagated social and economic results. Social and human values were degraded. Everything or nearly everything was out of control. Wrong and retrograded processes were abundantly materially awarded, and social and economic results were catastrophic. Focusing on the learning process and neglecting results is possible only in the conditions of institutional underdevelopment, which enables the «flourishing» of interest-oriented errors and ambitions and their active impact on the economic politics.

In post-social period, the system of alternative institutes has been created. It comprises various sociopathological creations, grey economy, endurance in the application of wrong monistic recipes of neo-liberal «shock therapy», compensating for the strictness of formal rules by their non-performance, corruption, attenuation of property rights, formation of various behaviour stereotypes, actuation of informal behaviours (spreading institutional conflicts) etc. There's no doubt that the economic institute of the state government, politically structured and determined, during the transition period was an «alternatively» directed instrument serving certain beneficiaries (the privileged ones), performing its patronizing and redistributive role in a vulgarized way, under the form of neo-liberal strategy.

Crisis challenges may, in principle, have only one efficient response, which is the same at the global, regional or local level. It anticipates focusing and coordination of five development «i»-factors: institutes, infrastructure, innovations, investment and information (conditionally: knowledge) (V. Drašković, 2010, p. 20).

The paper makes distinction between the institutional vacuum that featured the initial period of transition and run-in institutional nihilism, which resulted from the long-term change in the «pathology of the neo-liberal model» discussed by M. Mesarić (2011, p. 12). It has led to the creation of socially irresponsible and immoral mutant economic and social order, the alleged «version of capitalism», but «without a human face», which is completely opposite from the models suggested by S. Young (2003), P. Aburdene (2005) and other authors.

There is no matter how versatile modern theoretical approaches are, and how frequent considering of the institutional problems of the economic growth and development are, the questions of the concrete contents, of the dynamics and improvements of the economic institutes, and especially of their functional applications in the traditional economics, do not have deep and complex basis, nor satisfying analytical and practical answers, up to now. All is reduced to the descriptive scientific approach. This was in a way the initial hypothesis for formulating the subject matter of this paper. They consist in an attempt of identifying real and concrete reasons of reproducing the institutional vacuum in the transitional economics. Simultaneously these are the reasons of the clash between the formal rules and their slow and weak usability in the practice.

Though, this paper attempts to explain: a) the essence of neglecting the real institutionalization in the post socialism countries, through the identification of the quasi-institutionalization model and the short analysis of the mentioned reasons, and b) the paradox of the established phenomenon that the institutes as the rules and constrains became the barrier for their unlimited avoiding and quasi-institutionalization.

2. Transition: the beginning, institutional vacuum and the institutional nihilism

Institutional monism experiment in post-socialist countries began in socialism, somewhere before (1917, Russia) and somewhere later (1945, Yugoslavia). It is characterized by:

– open repression of the government system, dominance of bureaucratic statism and management (command economy) along with planning naturalization of commodity-money relations and undeveloped and unorganized market,

– economic inefficiency caused by the system destimulation, paternalism, employees' lack of interests, fictitious employment etc.,

– ideological and political subjectivism and dogmatism, which caused dissatisfactiona among people as well as numerous socio-pathological phenomena,

– ideological blurring of the essence of economic reality, which was dominated by monopolistic structures,

– false collectivism of organized economic and political coercion, and equality at a low level of satisfying needs,

– vicious and controversial circle of fundamental system elements (public ownership, monopoly of the state sector, total planning determination – the road to communism) and

– many negative consequences, such as price disparities, trade deficits, trade imbalances, speculative market, the dual exchange services of *rublja,* low living standards, extensive economic growth, economic stagnation and crisis, totalitarianism reproduction in all areas of life and work, etc.

The implementation of general social and economic reform («perestroika») began in 1985. in the USSR, with a demand for «more socialism». The results were devastating. They showed that something is much easier to proclaim than to achieve. It was not easy to bring down the house which had been built for decades based on directives, slogans and false promises, on the one hand, and enthusiasm, persecution and sacrifice, on the other. In the early 90s, post-socialist transition began in Russia, in all former USSR states and other countries of Eastern and Southeastern Europe. It implied radical economic and social reforms, transition from authoritarianism to democracy, pluralism to monism, from socialism to a mixed progress society, from formational to civilizational development.

Key control and other instruments of the socialist regulation of the state were rapidly destroyed, whereas new instruments were insufficiently formed and they were not duly adapted to meet market principles and requirements even in their reduced form. Rapid and non-selective removal of the «created» state property and its conversion into private ownership has further weakened the institute of state regulation. Handling the main levers of economic system was reduced whereas its un-systematic features were increased, the economy was criminalized and many forms of quasi-institutionalization were expanded. Corrective activity of the state regulation «from above» is absent, which should accelerate the development of other economic institutes (the market regulation and property rights), which were separately developed in monistic and metastatic fashion. Closely privileged motivation and entrepreneurial initiative of rare individuals was forced.

Privatization was not conducted in accordance with certain legal and economic criteria; therefore it did not create the conditions for increasing the economic efficiency and economic freedom. It usually presents an insufficient condition for economic efficiency as its main promoters are the competition, management improvement, efficient and flexible regulation of the state. Competition is reduced to primitive market structures whereas the monopolies took advantage of all the chances that occurred (that were made possible for the privileged individuals). The lack of economic efficiency as the undisputed target functions and / or basic privatization criteria says enough about its failure. Transition dogmas were formed replacing the socialist ones

with an uncertain shelf life and altered value criteria ranging from 'shock therapy' through the theological replacement of goals of economic growth end development (finding the way out of the crisis, economic growth, efficiency) with the means (liberalization, privatization, democratization, institutionalization, stabilization), to the socio-pathological demagoguery and rhetoric which were used to create the alleged real institutional changes (V. Drašković, 2010, p. 12).

«*Woe account of socialism*» (S.S. Shatalin) was replaced by a new mutant order, which did not lead to the desired prosperity. Nations still pay other people's accounts for the failure of «reforms» that were focused on the narrow interests of new «elites», the crisis intensified and reproduced, the enormous polarization between the impoverished nation and the enriched rare privileged individuals, while dissatisfaction is huge. The cause must be sought in the concealment, vulgarization and abuse of institutional changes.

Table 1

Growth in real GDP, 1989 to 2009e (for selected transition countries)

State	***Index 2009 (1989=100***	***Average per Year***
Poland	180	3,0
Czech Rebublic	137	1,6
Estonia	128	1,2
Hungary	127	1,2
Slovenia	144	1,8
Central Europe and the Baltic states	***150***	***2,0***
Bosnia and Hercegovina	81	-0,1
Bulgaria	109	0,4
FYR Macedonia	100	0
Montenegro	88	-1,1
Romania	118	0,8
Serbia	69	-2,9
South-Eastern Europe	***107***	***0,3***
Armenia	131	1,4
Belarus	156	2,2
Georgia	58	-3,7
Ukraine	60	-2,5
Russia	99	0
Eastern Europe and the Caucasus	***91***	***-0,5***
All transition countries	**131**	**1,4**

Source: adapted from Domazet, 2010, p. 15.

The transition to a mixed institutional economics in China of the 80s and 90s is the evidence that the gradation transition is much easier and more efficient than the «shock therapy». The Chinese have proved in practice their wise saying that «*it does not matter what color is the cat, while it catches mice.*» In addition, they relativized assertions of many Western economists regarding incompatibility of the market and socialism («Spontaneous evolution and cognitive control» – F. Hayek). There are differences between some regions, as shows table below, because China's GDP, at purchasing power parity (PPP), was 80 per cent of that of the US in 2009, ane «*by 2014, at current rates of relative growth, China's economy will pass the US, in absolute size, to be the biggest in the world*» (Wolf, 2010).

Table 2

Real GDP in PPP for selected Regions (annual average, %)

	US	EU-15	***China***	Latin America	Middle East	Africa	Central& Eastern Europe
1990	1,7	2,5	***3,5***	o,5	7,6	1,7	5,8
1995	2,5	2,6	***14,1***	0,6	2,1	2,6	5,9
2000	4,1	3,8	***8,6***	4,2	5,2	3,7	4,8
2001	1,1	2,0	***10,2***	0,5	2,9	4,4	0,4
2005	3,0	1,8	***9,9***	4,5	5,0	5,4	5,7
2009	-2,7	-4,4	***8,7***	-2,0	1,7	2,8	-4,1
2010	2,7	1,5	***9,1***	5,7	4,0	4,2	2,5

Source: adapted from Domazet, 2010, pp. 65–66.

Neither the fiasco (failure) of the market, nor all the strains of the market, or even many economic crises that build upon each other, or even fatal consequences of the transition are sufficient to understand the illusion and deception of institutional market monism. Consistent application of even that part of the state regulation referring to the rules of conduct (probably equal for all?) would be sufficient to eliminate all irregularities, negativity, and deformation that marked the «rule of law» and «entrepreneurship policy» of neo-liberal «reformers.» A complete distrust in the institute of state regulation is neither logical nor productive and is not appropriate for increasing IT, production, innovative, financial and civilization integrations. Even if we ignore government economic functions (in the part of macroeconomic policy), we must wonder: why has its legal and control function failed, without even being questioned by anyone? It is clear that the political decisions influence the economic decisions that were focused on maximizing personal advantage of privileged individuals. Let us remember that the Nobel laureate D. North (1981, p. 32) wrote three decades ago: «*The dominant goal of the capitalist state is the construction of such institutional structures, especially the structure of ownership rights, using which it achieves maximization of income (social welfare-remark by the author) and a high degree of freedom*» (through minimization of costs for specification and protection of property rights – remark by author). Where are those so frequently propagated economic freedoms?

But let us not forget, those very rules are the institutes themselves! Code of Conduct is the synonym for institutional pluralism! Here lies the main methodological paradox and essence of fraud: the code of conduct should exist, but the government that controls it tolerates (and allows) departures from it to some (the privileged ones)! The above paradox gave birth to a new (logically derived) paradox: An order has been created (predatory model) in which none of the institutional monisms acted consistently: neither the market regulation, nor government regulation! The transitional logic of social changes has favoured the establishment of this model, dominated by the formation of recombined meta-institute of completely controlled by the ruling nomenclatures.

Economic development of post-socialist countries is based on permanent discrepancy between rhetoric on pluralistic institutional changes and monistic implementation of neo-liberal recipes of macroeconomic politics. The latter one has been extremely motivated by interests of insatiable appetites of state nomenclatures, which represented the main obstacle for institutional changes, apart from noticeable socio-pathologic milieu. All of this resulted in long-term destabilisation of economic systems through disinvestments and spilling over of positive effects in spending instead of production. Institutional innovations are, when it comes to timing, structure, quality, quantity and functionality, undeveloped compared to other transitional changes, instead of being their foundation, stimulant and a guarantee.

There has been a huge lap between formally established economic institutes from foreign economic policies and economic behaviour in practice, which was far from standard norms. A strategic significance of practical institutional innovations was disregarded as well as their priority role compared to economic politics. Vulgarized individualism was imposed by certain «skilful and capable entrepreneurs» («efficient owners») as a social and civilization norm. Such reduced individualism (of the privileged) became very fast a foundation of formal institutional monism as theoretic and ideological basis for neo-liberal economic politics (which resembles economic «Reseller Fog» i. e. «selling of nothing»– without consequences for sellers.) The main cause of the mentioned phenomenon is a paradoxical need for the public economic policy to serve private interests.

The neo-liberals that constantly refer to F. Hayek are forgetting that he has clearly written about the necessity of acting according to the rules, because without them market coordination presents a hardly attainable process. Among other things, it proves neo-liberal arbitrariness, bluff, fiction and neo-bolshevism (in terms of: saying one thing, thinking something quite different while doing the third), which are one-way directed towards the achievement of personal material interests. All economic theories, in this way or another, refer to adherence to certain rules, linking economic coordination with them. Quasi-neo-liberals are referring only to phrases! And to the establishment of the total control rules by the privileged non-marketably enriched «elite»! Unfortunately, this «order» has been functioning for two decades! Within this order the individualism of the privileged substituted mass individualism (of all) – in all important segments of society and economy: the economic freedom, entrepreneurship, private property, etc. In this way, the choice of all has been reduced to individual choices. Can the concept of the freedom of choice be reduced to the freedom of choice of the few, whoever they are? This is only possible in the chaos of disrupted and destroyed value criteria. A Comparison with developed economies and societies is the best indicator of transitional institutional nihilism, which is formed under the dominant influence of vulgarized neo-liberal (nihilistic) ideology.

Institutional nihilism is defined as: the situation created after the long-term anti-institutional action, intentional blockade of realistic institutional changes, promotion of quasi-institutional and meta-institutional changes, long-term effects of vulgarized neo-liberal institutional monism, and long-term reproduction of institutional vacuum.

The «alternative institutes» to a great extent turn the story on institutionalisation into the opposite. Instead of the stabilization of the natural ambient, it has been additionally destabilized, instead of the incrementality of institutional changes, they have been negatively substituted with «alternative» quasi-institutionalisation. The domination of political (party) interests functionally subordinated all economic institutes, especially in the part of the allocation of property rights. That way, all significant economic processes, economic policies and main events are being controlled. What is being forced is the super ordination of the «alternative» informal codes of conduct over formal institutes, with parallel processes of great interests. The economic imperialism from neoinstitutional theory has been literally copied and pasted to post socialist practice of the transition countries. Wrong post-socialist economic policies in the transition countries contributed to the creation of a specific brake and crisis transitional model «*23 d*» (adapted according to: V. Drašković 2007, p. 93), which is made of:

– deformation (of the economic reality, entrepreneurship, value criteria, competition, market principles),

– deficit (of the rule of law, developed democracy, institutional environment and changes),

– deregulation (excessive, non-selective, interest-motivated),

– degeneration (of the institutional environment, market structure and the healthy competition),

– disinvestment (mercantilist orientation in the selling of key economic facilities),

– destructivity (of the neo-liberal economic policies, government nomenclature),
– differentiations (social, between rich and poor),
– deviations (transition, institutional, motivational, enrichment at all costs, civilizational standards, freedom of choice)
– disproportion (economic, between promises and results),
– domination (politics over economics, institutional monism over pluralism, individualism over mass phenomena, monopoly, social pathology, totalitarianism),
– discrimination (against real economic freedom, middle class),
– dictates (of the new «elite» party coalition, the party in power, institutional imitation and improvisation),
– determination (philosophy of a leader),
– demagogy (of neo-liberal economic ideas and rhetorical alibi-liberals, alleged «reformist», which have abundantly profited in this rhetoric, switching hypothesis in terms of individualism and mass, etc.),
– duality (rhetoric and practice, individualism and mass, wealth and poverty, democracy and partycracy, enjoyment and survival, protectionism and neo-liberalism),
– dichotomy (of the economic institute of state and market regulation),
– dogmatism (of neo-liberal recipes),
– disorientation (of economic agents, population),
– disorganization (of all social subsystems, lack of institutional control)
– destabilization (of the economy and society, reproduction of the crisis),
– degradation (of economic, social, moral values, economic freedom, private initiative and entrepreneurship),
– denationalization (carried out as a robbery), and
– demotivation (population, for work and creativity).

The above mentioned model «23 d» is characterised by the functioning of «rapacious country», which substituted the «country of development», eroding the socialist institutes and creating an institutional vacuum, which turned into an institutional nihilism. This has enabled the initial rapacious mass privatisation and later on the so called «*privatisation of gains and nationalisation of losses*» (May 2008, p. 7). Instead of pursuing the real institutionalization, violence against it was carried out, under the banner of spreading of individual freedoms. The fact is that, when freedom lacks moral, legal, environmental and other social restrictions, greed becomes the drive for the enrichment of individuals at any cost. Economic behaviour in practice is far from the regular norms and rules because it is controlled by subjective regulators. Distorted and reduced individualism is being imposed as social and civilization norm. (V. Drašković, M. Drašković 2009a, pp. 22–25).

In these conditions, a consistent development strategy and a successful economic policy cannot be created or implemented. All conceptual elaborations are being blocked and modified through political decisions and choices that are motivated by the interests of the creators of «reforms». Coping with economic and ideological myths and stereotypes continue to fail. Real need of institutionalization and institutional complementarities are being ignored as well as the development of science, education, public interest, effective owner as a mass phenomenon and an efficient economy. Sustainable development is being delayed as well as creation of competitive skills and competences etc.

3. Questions unanswered by the postsocialist «reformers»

The most consistent stands on the market self-sufficiency and the spontaneous «Messiahs» have been occupied for decades by neo-classicists and neo-liberals. They wrote and still write (I do not think they really believe in all that they write?) that all economic problems will be solved by prices, competition, private property and entrepreneurship.

What are prices? Are they monopolistic? Non-marketable purchase of factories, lands, businesses, facilities and other at extremely low prices dominated. Later, the same is sold by hundredfold higher prices, according to the daily media reports. Regardless of the fact that according to the law, privatized assets may be sold only if paid at the market price of that time. However, in countries with rule of institutional nihilism, the rigor of the law simply compensates for its failure to comply.

What is competition? Is it also monopolistic? How can a robbed and impoverished nation compete with rich tycoons? What is private property? The one privatized by robbing. Which are effective owners? The privileged ones enriched by non-market means and by plundering of state property? A huge amount of capital is converted into «dead» assets, which are not being transformed into investments, new factories, businesses and new possibilities for employment. What is entrepreneurship? Privileged? And where is that market equilibrium? As much as it is conceptually and theoretically abstract, however, it personifies a certain economic harmony, rather than the existing anarchy, which is being reproduced for years and decades.

What is the nature of those (secret, tycoon) contracts through which the people, economy and state are being devastated, in favour of the signatories – the local «elite» and the suspicious, mostly unknown foreign investors? And to which extent is the social pathology included in it? Where are the welfare and equitableness that the state should provide according to the institutionalists? In particular, where is the efficiency of the market? Where is the state as a guarantor of economic freedom and equal implementation of formal rules of economic game?

Economy institutes have been replaced by pseudo-forms (imitation and improvisation), such as: meta-institutionalization (creation of over-institutes and institutes of total control), institutional monism («messianic» uncontrolled market without parallel formation of complementary institutes) and the quasi-institutionalization (paternalism, monopoly, lobbying, social pathology, grey economy, annuity-oriented behaviour, naturalization, street currency conversion, dominance of politics over economy, robbing privatization, privileged «newly established entrepreneurs» as alleged «efficient owners» etc. The effect of these obstructive factors in the period of post-socialist transition in the SEE countries was synergistic and destructive.

Pseudo-institutional violence (political, economic and party) of organized minority (who can do what they want where they want when they want and how they will) over disorganized majority, verified the non-marketable appropriation of enormous proportions. Therefore, some authors identify neo-liberalism with neo-darwinism, (Kulic, 2000, p. 867), even with neo-imperialism.

Institutional synergism (pluralism) is the only real, possible and proven condition and priority for economic development, based on real (rather than rhetoric) economic freedoms, protected property rights and contracts, entrepreneurship and a healthy market competition. it allows the individualism of all, mass economic freedom, private property and efficient entrepreneurs, i.e., mass and institutionalized individuality, property, state and market. Since the goal of economic institutions is to serve all individuals in the society (not just the privileged ones). Individual and collective are inseparable components of pluralistic institutional arrangements and the overall system of contemporary developed economies.

In the transition countries of SEE, democratic institutions exist nominally (formally). They sometimes serve as a cover (valve) for the expression and realization of the interests of distribution coalitions, which consist of individual members of the old nomenclature, newly composed businessmen, and oligarchy and mafia structures. These new «elites» have no interest in strengthening the institutional state power and democratic procedures, but in preserving the monopoly positions, non-economic privileges and various pseudo-market structures. They use a whole variety of elements of social pathology, from lobbyism, log-rolling with a ruling nomenclature and asymmetric information through occupying strategic positions, to the use of various forms of

power and networks of informal groups. In this way their annuity oriented behaviour is being reproduced.

4. Conclusion

During the period of the post socialism transition, the whole system of inhibiting factors has been working and caused the formation of conglomerate system disfunctionality. The mentioned effect has been synergetic and destructive. The modernization of every transitional economy has its own features and specific development problems and priorities. Their main similarities would be a) long-term and inertial reproduction of crisis development and b) conflicts between formal and informal institutes as their own generator of economic and social crisis.

The story of pluralism (of interests, politics, democracy, freedoms, media etc) has been replaced by the materialistic cynicism of the newly-composed «elites», party centralization and nearly total control (over political and economic processes), which enabled privileges, enrichment of organized minority and impoverishment of the unorganized majority. The story of institutionalization has been turned into it's opposite. Instead of the stabilization of the natural environment, it has been additionally destabilized. Instead of the incrementality of institutional changes, they have been substituted by the growing insecurity, social pathology and crisis. There is one mutual element that each transition economy would, sooner or later, have to change. It is the universal mechanism of pluralistic institutional coordination.

The findings of economic science and crisis economic reality have shown that it is inevitable to have regulation and control over market mechanisms (i. e. the institutionalization of the market as economic institute), if you want to avoid serious economic problems, crisis, unemployment, impoverishment and uncertainty, i. e. reduce the consequences of uncontrolled market actions. In the conditions of general lack of system (organizational, institutional and normative vacuum) in the SEE countries, it wasn't possible to set up efficient economic institutes. The government structures chose to recombine institutes, which enabled the establishment of various forms of quasi-institutional relationships. Focusing on institutional monism (related to market, of dominant neo-liberal type), narrowly privileged motivation and entrepreneurial initiative of rare individuals lead to an immeasurable and long-term crisis consequences.

Rational anti-crisis economic policy has to be based on: consistent developmental strategy, implementation of defensive measures which will, as a priority, take into consideration the so far mistakes, ecologic limitations and social requirements, maximal support to civilization innovations in the area of technology, organization, regulatory mechanisms, political, economic and social relations, saving and rational allocation of resources, modernisation of state regulations, as the main institutional innovation, development of human resources, and change in the way of thinking and behaving.

Only institutional innovations can neutralize party-lobbystic structures and can activate missing control mechanisms, rule of law, economic freedoms and efficient instruments of economic policy.

References

1. Domazet, T. (2010), «Facing the Future of Economic Policy – Causes of the Crisis from the Political Econmomy Point of View», in Facing the Future of South East Europe, pp. 7–70, Croatian Institute of Finance and Accounting, Zagreb.

2. Drašković, V. (1994), Razvoj sovjetske ekonomske misli, Ekonomika, Beograd.

3. Drašković, V. (1995), Tranzicija i mješovita ekonomija, Ekonomika, Beograd.

4. Aburdene, P. (2005), Megatrends 2010: The Rise of Conscious Capitalism, Charlottesville: Hampton Roads Publishing Company.

5. Drašković, M. (2009) «Globalna finansijska kriza i neo-liberalna dogma», Ekonomija/Ekonomist, god. 16, br. 1, Zagreb, pp. 127–48.

6. Drašković, V. (2003) «Značaj institucionalizacije i njena ograničenja u periodu post-socijalističke tranzicije», Ekonomska misao No 1–2, Beograd, pp. 143–151.

7. Drašković, V. (2007), «Kritika odnosa ekonomske politike i institucionalizacije u Crnoj Gori», Ekonomija/Economics, god. 15, br. 1, Zagreb 83–99.

8. Drašković, V. (2010) «Neoliberalni mitovi globalizacije i pseudo-tržišne tranzicijske privrede», Montenegrin Journal of Economics Vol. 6, No 11, Podgorica, pp. 11–18.

9. Drašković, V. (2010) «The Real Institutionalization as a Condition of the Efficient Economic Politics and Economic Development», Montenegrin Journal of Economics Vol. 7, No 1, Podgorica, pp. 5–20.

10. Drašković, V., Drašković, M. (2009) «Neoinstitucionalizam, neoliberalizam i globalna finansijska kriza», Montenegrin Journal of Economics, Vol. 5, No 9, Podgorica, pp. 23–32.

11. Drašković, V., Drašković, M. (2009a) «Prepreke ekonomskoj institucionalizaciji u državama tranzicije», in Zbornik Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije, Ekonomski fakultet, Kragujevac, pp. 21–29.

12. Earle, J.S. et al. (1996) «Ownership Structures, Patterns of Control, and Enterprise Behavior in Russia» in Simon Commander Q. Fan and Mark Schaffer, (eds.), Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia, Washington: The World Bank, pp. 205–252.

13. Kulić, S. (2000) «Koncepcija neoliberalizma, edukacija i egzistencija», Ekonomski pregled, Vol. 51, No 9–10, pp. 867–894.

14. Mau, V. (2008) «Ekonomičeskaja politika 2007 goda: uspehi i riski», Voprosi ekonomiki No 2, Moskva, pp. 4–25.

15. Mesarić, M. (2011) «Neoliberalizam vs. planiranje kao institut društveno-ekonomskog razvitka», Montenegrin Journal of Economics, Vol. 7, No 9, Podgorica, pp. 5–20.

16. North, D. (1981) Structure and Change in Economic History, New York.

17. Young, S. (2003) Moral Capitalism: Reconciling Private Interest with Public Goods, San Francisco: Berret Kohler Publishing.

18. Wolf, M. (2010), «Will China's rise be peacefil?», Financial Times, November 16.

Протягом двох десятиліть глибина та інтенсивність кризи, з усіма супроводжуючими хворобливими подіями, не була достатнім попередженням для прихильників неоліберальної політики у сусідніх державах Південно-Східної Європи про те, що дещо є неправильним і що модель «розвитку», у кінцевому рахунку, повинна бути замінена. У статті обговорюються причини та умови, які зруйнували плюралістичну, точніше, моністичну діяльність економічних інститутів у практиці транзитивних країн та призвели до їх об'єктивної заміни квазіінститутами і метаінститутами соціопатологічного характеру. Це підтверджує особливу важливість економічних інститутів для розвитку, так як і для руйнування псевдоінститутів у економічній політиці та підвищення цінності ресурсів. На додаток до цього у статті доводиться очевидність того, що моністичні псевдоринкові реформи постсоціалістичного періоду не мали успіху в компенсації за масштабний встановлений вакуум і що вони навіть вели до його поширення та перетворення на квазіінституціоналізацію, а потім до панування нігілізму. Ми починаємо з гіпотези, що регулювання соціально-економічних процесів у постсоціалістичному переході не розвилося відповідно до з науково-методологічних принципів дуалістичного обговорення зі встановлення монізму та/або примирливого плюралізму, але було повторно піддане об'єднаному й декадентському метаінституту повного контролю правлячої номенклатури, що вело до встановлення нігілізму.

Ключові слова: економічні інститути, інституціональний плюралізм, інституціональний монізм, неолібералізм, транзитивні економіки.

В течение двух десятилетий глубина и интенсивность кризиса, со всеми сопровождающими болезненными событиями, не были достаточным предупреждением для сторонников неолиберальной экономической политики в соседних государствах Юго-Восточной Европы о том, что кое-что неправильно и что модель «развития», в конечном счете, должна быть изменена. В статье обсуждаются причины и условия, которые разрушили плюралистическое, точнее, монистическое действие экономических институтов в практике транзитивных стран и привели к их объективной замене квазиинститутами и метаинститутами социопатологического характера. Это подчеркивает особую важность экономических институтов для развития, также как и для разрушения псевдоинститутов в экономической политике и повышения ценности экономических ресурсов. В дополнение к этому в статье доказывается очевидность того, что монистические псевдорыночные реформы постсоциалистического перехода не преуспели в компенсации за обширный установленный вакуум и что они даже вели к его распространению и превращению в квазиинституционализацию, а затем к господству нигилизма. Мы начинаем с гипотезы, что регулирование социально-экономических процессов в постсоциальном переходе не развилось в соответствии с научно-методологическими принципами дуалистического обсуждения по установлению монизма и/или примирительного плюразлизма, но было подвергнуто повторно объединенному и декадентскому метаинституту полного контроля правящей номенклатуры, что вело к установлению нигилизма.

Ключевые слова: экономические институты, институциональный плюрализм, институциональный монизм, неолиберализм, транзитивные экономики.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.34(477)

І.В. ДУЛЬСЬКА,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки і прогнозування
НАН України»

ЧИ ПОЇДЕ УКРАЇНА ШВИДКІСНИМ ПОТЯГОМ НТП? (МАНІФЕСТ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ)

Робота виконана в рамках НДР «Ресурси розвитку індустрії високих технологій в Україні» у ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України.

Проаналізовано причини повільного економічного розвитку України. Досліджено можливість побудови в Україні моделі дуалістичної економіки Льюїса. Особливу увагу приділено перспективним шляхам розвитку аграрного сектора на основі запровадження сучасних технологій. Обґрунтовано необхідність соціалізації інноваційного процесу.

Ключові слова: інновації, науково-технічний прогрес, дуалістична економічна модель, біопаливо.

В умовах формування у світі економіки знань перед Україною нагально стоїть питання кардинальних структурних змін у напрямі підвищення технологічного укладу економіки шляхом не тільки пріоритетного розвитку високотехнологічних і знаннєвомістких галузей, а й інтенсивного технологічного «підтягування» значної частини національної економіки, що знаходиться в ар'єргарді НТП. Про необхідність саме цього сценарію технологічного розвитку свідчить те, що, незважаючи на заходи держави з фінансової підтримки науково-технічної й інноваційної діяльності, покращання інституційного середовища підприємництва, системного зламу негативних тенденцій у структурі суспільного виробництва, орієнтованого на виробництво товарів з низькою доданою вартістю, не відбувається. А техніко-технологічним досягненням суспільство завдячує переважно науковим школам, мотивації, інфраструктурі, і, врешті-решт, технологічним платформам, створеним за попередньої соціально-економічної системи. Ринкові важелі у цій сфері лише почали працювати.

Отже, внаслідок дії усіх чинників, що формують технологічну, бізнес- та соціальну модель України, що має потужний природний і людський потенціал, де витрачаються значні кошти на наукову і науково-технічну діяльність (у 2005–2010 рр. 4,4–9,0 млрд грн, або 1,1–0,9% ВВП), частка реалізованої промислової інноваційної продукції була незначною в цілому (в 2007–2010 рр. – 5,6–3,8%) і за регіонами [1]. Хоча цей рівень витрат розвитку зіставний з КНР, яка у 2008 р. вклала у R&D (дослідження і розробки) 1,44% ВВП, для порівняння Японія – 3,4%, США – 2,8%, ЄС-27 – 1,9% [2]. У структурі експорту України переважає низько- і середньотехнологічна продукція (рослинна, харчова, мінеральна, метали), хоча частка середньо- і високотехнологічної у 2007–2011 рр. зросла з 19,4 до 25,0% (у т. ч. машинобудівна складала – 17,2–17,4%, частка фармацевтичної впала з 2,7 до 0,3%), аналогічно – послуги: у 2011 р. фінансові послуги становили 4,1% експорту послуг, комп'ютерні – 3,0%, зв'язку – 2,9%, у той час, як послуги з транспортування – 66,7%, у т. ч. повітряний транспорт – 12,9% [3]. Це додатково консервує низько- та середньотехнологічний рівень економіки, оскільки активізує феномен «голландської хвороби», коли в низько-

© *І.В. Дульська, 2012*

технологічні експортоінтенсивні галузі ще й додатково переміщуються ресурси з високо- і середньотехнологічних.

За класифікацією Світового банку, Україна належить до країн з низьким ВВП на душу населення (менше 10 тис. дол. США), який у 2011 р. склав лише 3,3 тис. дол. США (або 7,7 тис. дол. США за паритетом купівельної спроможності) [4]. І хоча ці дані неповно відображають реальний обсяг національного виробництва, бо значна його частина створюється у тіньовому і нетоварному секторах, обсяг і структура споживання домогосподарств унеможливлюють формування достатнього сукупного попиту на високотехнологічний та інноваційний продукт (табл. 1), а держава вимушена здійснювати значні соціальні витрати, щоб забезпечити принаймні мінімальний рівень життя малозабезпечених верств. Це ілюструють також низькі показники наявності у домогосподарствах України окремих товарів тривалого користування (табл. 2).

Таблиця 1

Структура споживчих витрат домогосподарств за основними статтями витрат (% сукупних витрат домогосподарств на споживання)

ЄС-25, 2005		Україна, 2010 р.	
Стаття витрат	%	Стаття витрат	%
Харчі і безалкогольні напої	12,7	Продукти харчування, безалкогольні напої	53,8
Алкогольні напої, тютюнові вироби і наркотики	3,6	Алкогольні напої	1,8
		Тютюнові вироби	2,3
		РАЗОМ	4,1
Одяг і взуття	6,0	Одяг і взуття	7,6
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	21,3	Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	10,7
Меблі, побутові прилади та дрібний ремонт помешкання	6,5	Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,9
Охорона здоров'я	3,5	Охорона здоров'я	3,6
Транспорт	13,5	Транспорт	4,4
Зв'язок	2,8	Зв'язок	3,3
Відпочинок	9,7	Відпочинок і культура	2,2
Освіта	1,0	Освіта	1,6
Користування готелями і закладами громадського харчування	8,8	Ресторани та готелі (включаючи харчування поза домом)	2,9
Різні товари та послуги	10,7	Різні товари та послуги	2,9

Джерело: [5, 6].

Певним позитивом тут можна вважати те, що конс'юмеризм в українському суспільстві не встиг розростися до рівня ЄС, США, хоча б через малі доходи і кризу. Однак, за даними НБУ, населення достатньо серйозно «підсіло» на кредитну голку: рівень споживчого кредитування в Україні становив у 2011 р. 18% ВВП (у Росії – 7%), тоді як корпоративні кредити становлять 44% ВВП [6].

Ефективність же моделі економічного розвитку, яка базується на кредитному допінгу та інтенсивно пропонується для запровадження в Україні іноземними експертами і деякими політичними силами в країні, на цей момент викликає ряд питань. Адже велетенські державні борги ЄС (наприклад, Італії – близько 2 трлн дол. США, тоді як США – 15 трлн дол. США) були викликані авантюрною монетарною і бюджетно-фіскальною політикою стимулювання економічного розвитку через сукупний попит, що викликало споживчу вак-

Таблиця 2

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування[1] (у середньому на 100 домогосподарств, штук)

Товари	2000	2005	2006	2008	2010
Телевізори кольорові	69	91	96	107	110
Відеоплеєри, відеомагнітофони, dvd-програвачі, цифрові фотоапарати	13	22	21	21	41
Магнітофони, магнітоли	43	34	27	20	13
Фотоапарати	22	36	35	38	26
Персональні комп'ютери	1	9	12	22	25
Холодильники і морозильники	93	99	100	106	109
Мікрохвильові печі	1	9	14	29	33
Кухонні комбайни	3	5	5	9	10
Пральні машини	74	77	78	84	85
Електропилососи	56	62	64	74	75
Швейні машини	48	35	32	31	28
Кондиціонери	-	1	1	4	6
Супутникові антени	-	1	3	10	13
Мотоцикли, сноумобілі	7	4	3	3	2
Велосипеди, моторолери, мопеди, скутери	43	44	44	48	47
Автомобілі	17	16	17	20	21
Мобільні телефони[2]	...	44	81	149	167

Джерело: [5].

ханалію. Така модель розвитку в середньотривалий період буде серйозно скоригована через затяжну рецесію, викликану боротьбою з дефіцитами бюджетів та значними зовнішніми та внутрішніми боргами країн розвиненого ринку. Фінансово-економічна криза виявилася настільки глибокою саме тому, що мала здебільшого системно-структурний, а не кон'юнктурний характер.

В Україні достатньо повільний економічний розвиток значною мірою пояснюється незавершеністю соціально-економічних трансформацій в країні, особливостями її соціуму та їх неврахуванням при виборі суспільно-економічних моделей, які були обрані для наслідування. Її общинне коріння, висока духовність, закладені у православ'ї (навіть у його пасивній формі, якщо люди і не ходять до церкви) конфліктує з занадто матеріальним поглядом на світ. А колективістську мораль, що протягом багатьох десятиліть прищеплювалася народу (а кому не прищеплювалася, був заморений голодом, закатований в сталінських таборах чи засланий до Сибіру), сповідує значна частина населення. Тому воно часто не сприймає законів збагачення і чистогану. Через це є неповага до багатих людей через темні плями первісного нагромадження капіталу уже в наш час, до приватної власності, у т. ч. інтелектуальної (наприклад, всі розуміють, що технологічний успіх КНР базується саме на недотриманні прав інтелектуальної власності) на противагу, наприклад, США, де таку повагу століттями виховував вінчестер.

КНР досягла значного саме тому, що не дуже прислухалася до радників, а обрала власну модель розвитку, яка максимально врахувала менталітет, традиції (хоча є і прорахунки, зокрема, екологія). Таку модель має шукати і Україна.

[1] Проводиться Держстатистикою раз на два роки.

[2] Показник включено до програми обстеження умов життя домогосподарств, починаючи з 2004 р.

Отже, проблема прискорення економічного зростання актуальна для країн, що знаходяться на шляху трансформації, і для країн, що розвиваються. Однак їх складність у тому, що завдання, які вони мають вирішувати, принципово відрізняються від завдань для розвинених країн. При цьому важко створити загальну теорію розвитку країн, що інтенсивно розвиваються, бо вони різні за розміром, природними і людськими ресурсами, кліматом, залученістю у світове господарство, устроєм соціально-політичної системи, традиціями.

Розробкою моделей запуску економічного зростання у країнах, що розвиваються, займалися представники неокласичної школи, яка досліджувала закони ціноутворення, взаємозв'язки попиту і пропозиції на різних ринках, за умови обмеженого державного регулювання. Представником цього напряму економічної теорії був А.-В. Льюїс, лауреат Нобелівської премії 1979 р. за «Концепцію дуалістичної економіки з надлишком робочої сили». Аналізуючи причини економічного розриву між розвинутими і слаборозвинутими країнами, які недавно здобули політичну незалежність, Льюїс запропонував цю модель з огляду на успіх реалізації плану Маршалла у повоєнному відродженні Європи, де значні капіталовкладення і нові технології забезпечили швидке відновлення господарства [8]. Він вважав, що для прискореного економічного зростання країнам, що розвиваються, доходи від експорту традиційних товарів слід вкладати у промисловість. При цьому він не ідеалізував спроможності міжнародної торгівлі стати двигуном економічного зростання для цих країн, що пізніше довів нобелівський лауреат П. Кругман (2008 р.).

Ідея концепції дуалістичної (двоїстої) економіки Льюїса базується на поділі економіки на сектори з різними рівнями розвитку – промисловий (сучасний, відносно розвинутий великий і середньотоварний капіталістичний сектор – конкурентоспроможний, капіталізований) і сільськогосподарський (традиційний, напівнатуральний, дрібнотоварний). У моделі Льюїса забезпечення робочою силою промислового сектора може йти за рахунок її притоку з праценадлишкового аграрного сектора. Льюїс акцентував увагу на модернізації, головною ознакою якої є зростання частки промисловості у національному доході, зайнятих. А збільшення доходів, заощаджень та реінвестицій з кожним циклом капіталовкладень розширюватимуть базис розвитку промислового сектора. При цьому особливу увагу слід приділяти розвитку галузей промисловості, які не потребують великих витрат капіталу і складної технології, але поглинають велику кількість некваліфікованої робочої сили (передусім дрібна промисловість). Саме цю частину моделі Льюїса згодом було реалізовано в КНР.

Однак тезу Льюїса про існування значного прихованого безробіття у сільському господарстві країн, що розвиваються, було піддано критиці рядом дослідників через неврахування сезонності сільського господарства. Непереконливими їм здавалися прогнози, що підприємці використовуватимуть доходи переважно для модернізації виробництва, адже країнам, що розвиваються, притаманна значна диференціація доходів, і значна їх частина використовується не на виробниче нагромадження, а на престижне споживання. Під впливом критики концепція дуалістичної економіки зазнала змін в напрямі забезпечення умов конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку, пов'язаних з низькою зарплатою в експортних галузях. В чистому вигляді модель стосувалося країн, де густота населення висока, воно некваліфіковане, капітал дефіцитний, природні ресурси обмежені (Індія, Пакистан, Бангладеш, Єгипет та ін.), що у підсумку дає економію на оплаті праці робітників, що вивільниться з агросектора.

Тут вбачаються певні аналогії з Україною, ясна річ, з суттєвими відмінностями, оскільки у сільській місцевості населення переважно проживає негусто, воно досить освічене, природні ресурси достатні. Спільним же є праценадлишковість (табл. 3) і низька продуктивність праці в сільськогосподарському секторі, що в Україні має серед причин незавершеність ринкових реформ (відсут-

Структура ВДВ та зайнятості за регіонами України за видами економічної діяльності

Регіон	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство; рибальство, рибництво		Промис-ловість		Будівництво		Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів та ресторанів		Діяльність транспорту та зв'язку	
	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті
Україна	7,8	15,6	25,3	17,6	2,5	4,8	16,2	23,4	11,5	6,9
АРК	9,7	18,8	16,1	9,9	4,2	4,3	16,4	26,1	10,9	6,9
Вінницька	20,5	27,8	20,6	12,1	2,5	3,0	12,9	20,0	10,9	7,2
Волинська	15,2	25,2	14,0	12,8	2,3	3,2	21,7	24,1	12,9	4,6
Дніпропетровська	4,6	7,0	42,7	28,0	1,5	4,1	13,6	24,8	9,0	7,1
Донецька	3,4	8,7	45,3	28,6	1,8	5,5	15,4	23,4	8,3	7,5
Житомирська	16,2	14,1	22,2	15,6	2,8	5,0	14,9	26,1	9,0	7,8
Закарпатська	13,8	23,4	15,6	12,5	4,2	6,0	17,0	20,3	12,7	6,4
Запорізька	7,4	12,9	40,3	24,6	1,6	4,2	12,4	23,2	6,7	6,2
Івано-Франківська	11,4	24,6	24,2	14,3	3,4	5,1	16,3	19,2	11,2	5,3
Київська	12,1	9,4	21,2	18,4	3,2	5,9	18,8	22,3	16,2	9,7
Кіровоградська	20,4	27,5	20,8	13,5	2,1	3,7	12,5	18,5	13,6	7,7
Луганська	5,5	12,4	50,2	25,5	1,4	4,7	9,3	25,7	6,8	6,7
Львівська	9,3	16,1	19,0	15,9	3,7	7,4	14,0	20,7	13,8	6,7
Миколаївська	13,4	25,2	24,1	14,5	2,3	4,6	16,6	22,3	14,1	6,3
Одеська	6,2	14,6	15,8	9,5	2,4	4,2	13,2	26,1	25,8	11,0
Полтавська	12,9	18,6	40,3	20,2	2,2	3,7	10,5	21,5	10,4	7,3
Рівненська	16,3	15,8	24,0	14,9	4,7	5,2	12,1	26,4	10,3	6,2
Сумська	13,5	17,7	33,1	18,4	2,0	4,6	9,2	21,8	10,2	6,6
Тернопільська	20,6	26,3	15,4	10,9	3,0	4,1	16,1	20,1	11,1	5,4
Харківська	5,8	9,9	21,6	19,0	3,3	4,5	16,3	27,7	9,7	6,6
Херсонська	21,3	28,9	18,4	10,9	1,7	3,4	14,7	22,3	10,6	5,8
Хмельницька	17,4	26,5	22,3	13,3	3,0	3,3	13,6	23,5	8,6	5,8
Черкаська	18,0	26,4	26,5	14,5	2,4	5,0	14,8	19,5	8,7	6,0
Чернівецька	17,9	27,0	12,3	10,2	5,3	5,4	17,3	22,0	8,7	4,8
Чернігівська	18,4	23,8	22,9	14,3	1,9	3,1	12,5	23,0	10,2	5,2
м. Київ	0,0	0,2	6,7	12,1	2,7	6,1	24,2	24,7	12,3	6,0
м. Севастополь	0,1	3,1	14,2	12,1	3,5	7,2	22,7	22,9	13,6	5,9

Розраховано за [9, Ч. І., с. 142–144; Ч. ІІ, с. 16–24].

Таблиця 3

у 2009 р., % до підсумку (регіон = 100%)

Фінансова діяльність		Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям		Державне управління №		Освіта		Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	
ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті
7,9	1,7	11,3	5,7	5,5	5,3	5,8	8,4	4,1	6,7	2,0	3,9
4,4	1,2	10,8	6,2	8,3	5,0	6,7	7,8	9,8	9,9	2,7	4,0
4,1	1,2	5,4	3,4	7,7	5,8	8,1	9,4	5,6	7,6	1,7	2,5
5,7	1,4	6,0	3,8	6,9	5,4	8,5	10,1	4,8	6,8	2,0	2,7
8,2	2,3	9,3	6,0	2,8	4,1	3,9	7,6	3,1	6,0	1,3	2,9
6,6	1,3	7,2	5,1	2,8	3,8	4,4	6,4	3,4	6,0	1,4	3,8
3,4	1,2	5,1	3,6	10,4	6,6	8,8	9,2	5,2	7,1	2,0	3,7
4,6	1,2	6,8	2,2	7,5	4,6	9,5	9,0	5,9	6,0	2,3	8,2
9,2	1,6	6,7	6,1	4,8	4,4	5,4	7,5	4,0	6,4	1,5	2,9
6,2	1,3	5,9	3,7	6,3	4,5	8,6	10,1	4,4	7,2	2,1	4,6
2,4	2,2	8,3	7,2	8,0	5,5	4,8	7,9	3,3	7,5	1,6	4,0
3,7	1,2	4,7	3,6	8,2	5,9	7,7	8,5	4,5	7,0	1,6	2,9
4,5	1,2	5,8	3,7	5,1	4,8	5,7	6,6	4,0	6,0	1,6	2,8
7,3	1,4	8,5	5,7	7,7	5,3	8,5	9,6	6,0	7,5	2,2	3,6
5,2	1,2	6,9	3,2	6,1	5,4	6,0	8,0	3,7	5,7	1,6	3,6
7,5	1,8	12,0	6,8	5,9	5,5	5,6	9,3	3,6	6,7	2,0	4,5
4,3	1,5	5,5	4,0	4,7	5,2	4,8	8,1	3,3	7,0	1,2	2,9
5,2	1,1	4,5	3,2	6,7	5,2	9,4	10,1	4,9	7,5	1,9	4,4
3,7	1,4	7,6	4,0	7,4	5,7	7,4	8,6	4,1	6,8	1,8	4,4
3,7	1,1	4,9	3,6	7,9	5,8	10,2	11,0	5,1	7,1	2,1	4,5
16,2	1,5	11,4	7,7	4,6	4,9	6,3	8,6	3,0	6,1	1,8	3,6
4,4	1,0	5,5	3,7	7,4	4,9	8,5	8,5	5,1	6,1	2,5	4,5
4,6	1,1	5,2	2,6	8,7	5,7	9,6	9,2	5,0	6,4	1,9	2,6
3,4	1,4	6,4	3,4	6,7	5,0	7,3	8,9	4,0	6,9	1,9	3,0
4,5	1,0	5,4	2,4	9,5	4,8	11,1	9,1	5,1	6,5	2,9	6,9
4,2	1,5	5,9	3,4	9,8	6,7	7,4	8,4	4,7	7,5	2,1	3,0
13,0	5,9	25,6	17,2	4,6	8,7	4,0	8,7	3,6	5,5	3,3	5,0
7,7	1,4	12,3	7,2	12,0	12,8	7,8	9,6	3,8	6,3	2,4	11,5

ність ринку землі, тіньові схеми її використання), що формує низьку мотивацію до розвитку, технічне і технологічне відставання (у т. ч. через неможливість використання землі як застави при кредитуванні), нерозвиненість виробничої і збутової кооперації, нерозвиненість системи страхування агроризиків, неефективність і декларативний в ряді випадків характер підтримки агросектора державою. Важливий фактор – нерішучість членів сільських громад до змін, ризику, викликана відсутністю традицій господарювання в умовах ринку, що в розвинених країнах вбирається з молоком матері.

Порівняння структур валової доданої вартості (ВДВ) і зайнятості за видами економічної діяльності дозволяє оцінити ефективність господарювання і продуктивність праці та зробити висновок щодо праценадлишковості переважної більшості видів економічної діяльності в цілому та за регіонами України. У т. ч. найбільші диспропорції у 2009 р. спостерігалися у сільськогосподарському виробництві; торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльності готелів та ресторанів, що істотно зменшує тиск на ринок праці, проте створює умови консервації не орієнтованої на технологічний розвиток структури суспільного виробництва.

Праценадлишковість, наприклад сільського господарства, можна пояснити притаманною йому працемісткістю. Однак аналогічна структура ЄС-27 свідчить, що у високорозвинених країнах галузь працеефективна через структуру власності, високий рівень технічної оснащеності та агротехнологій (табл. 4).

Значні негативні співвідношення мали місце лише в Польщі, Румунії (збереглися від попередньої соціально-економічної системи) та країнах традиційно невисокої інтенсивності суспільного виробництва (Греція, Португалія).

Про низьку продуктивність, технічну оснащеність та рівень технологій агросектора України свідчать міжнародні порівняння урожайності ряду культур. Так, якщо у середньому в 2009 р. зернових та зернобобових зібрали в Україні 29,8 ц/га, то в Швеції – 50,1; Нідерландах – 88,8; ФРН – 71,6; США – 71,4 ц/га; цукрових буряків (фабричних) в Україні – 314,9 ц/га; Іспанії – 835,8; Нідерландах – 788,9; Франції – 937,6 ц/га; картоплі в Україні – 139,3 ц/га, у Великобританії – 431,1; Нідерландах – 462,7; США – 462,7; Швейцарії – 461,0 ц/га; овочів та баштанних в Україні – 166,8 ц/га, в Австрії – 387,8; Нідерландах – 479,8 ц/га. Надої від однієї корови в середньому становили в Україні 4049 кг/рік, Данії – 8549, Канаді – 8395, США – 9332; Фінляндії – 8040, Швеції – 8396 кг/рік [10].

Такі низькі порівняні показники значною мірою пояснюються тією обставиною, що валова сільгосппродукція в Україні в 2000–2010 рр. на 63,5–55,1% вироблялася в господарствах населення (в рослинництві – 59,1–54,9%, тваринництві – 74,8–55,3%), решта – 34,0–44,9% – в агропідприємствах [10]. При цьому за 20 років (1990–2010 рр.) валовий обсяг агропродукції у господарствах населення зріс майже вдвічі, в той час, як в сільськогосподарських підприємствах вдвічі впав [20]. Це відбулося тому, що населення, залишившись сам на сам з проблемами в особливо важкий час ринкових перетворень, повело боротьбу за власний добробут, розпочавши реальні ринкові перетворення. Саме глибокі ринкові реформи призвели до того, що в країнах Балтії обсяг продукції сільського господарства в 1999–2009 рр. зріс у рослинництві і тваринництві, відповідно, в Естонії – у 1,8 і 2,0 рази, в Латвії – у 2,2 і 1,7 раза, Литві – у 1,5 раза [11].

Незважаючи на певні зрушення, життя українському селі переважно залишається важким, незручним: домогосподарства, як правило, мають мінімум побутових зручностей, проблемою є якість і рівень культурного, медичного, побутового обслуговування, доріг, рівень зв'язку, транспорту. Єдиною перевагою часто залишається чудова неспаплюжена українська природа, наближеність до землі предків. Однак це цікавить все меншу частину мешканців села і їх все

Таблиця 4

Структура ВДВ і зайнятості за видами економічної діяльності в ЄС-27 у 2006 р., % від підсумку (ЄС-27=100%)

Країна	Сільське господарство[1]		Добувна промисловість		Обробна промисловість		Виробництво електроенергії, газу води		Будівництво		Торгівля		Готелі та ресторани		Транспорт і зв'язок		Операції з нерухомістю, оренда, бізнес-діяльність	
	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті	ВДВ	Зайняті
Бельгія [1]	1,4	0,6	0,4	0,4	3,0	1,8	3,0	1,6	2,4	1,9	3,2	2,0	2,1	1,9	3,1	2,1	2,8	2,2
Болгарія	1,3	4,2	0,7	4,1	0,2	1,9	0,5	3,6	0,2	1,3	:	:	0,2	1,2	0,3	1,6	0,1	0,7
Чехія	0,7	1,2	1,7	6,0	1,5	3,9	2,4	3,6	1,0	2,8	1,0	2,2	0,7	1,7	1,2	2,8	0,8	1,9
Данія [1]	1,5	0,5	8,1	0,4	1,7	1,2	1,2	1,0	2,2	1,5	2,2	1,5	1,4	1,2	2,4	1,6	2,5	1,6
Німеччина	10,2	5,2	7,3	12,0	26,8	20,7	21,7	17,3	10,9	10,6	18,5	15,1	12,8	14,2	18,2	16,5	20,1	17,1
Естонія [1]	0,1	0,3	0,1	0,7	0,1	0,4	0,2	0,5	0,2	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2	0,4	0,1	0,3
Ірландія	1,1	1,3	1,3	0,8	2,1	0,6	1,0	0,6	1,8	0,5	1,5	1,0	1,9	1,6	1,1	0,8	1,3	0,9
Греція	3,9	4,9	1,1	1,8	0,9	1,2	1,3	1,5	1,3	2,2	2,0	3,0	1,9	3,3	1,4	2,0	0,7	1,3
Іспанія	14,5	8,3	2,8	5,3	7,7	7,5	7,4	4,4	18,5	19,9	9,7	10,6	13,8	13,6	9,0	8,9	8,5	10,5
Франція	17,4	6,9	5,2	4,5	12,6	10,6	12,7	12,2	13,6	11,7	13,8	10,5	15,7	9,9	14,9	13,0	16,8	12,8
Італія	18,2	11,1	8,3	5,7	12,8	13,3	9,7	7,2	12,4	13,1	10,6	10,9	12,1	12,0	11,7	10,4	9,0	10,7
Кіпр	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
Латвія	0,2	0,9	0,0	0,4	0,1	0,5	0,2	0,9	0,2	0,5	0,2	0,6	0,1	0,3	0,2	0,7	0,1	0,4
Литва	0,4	1,5	0,1	0,4	0,2	0,8	0,3	1,6	0,2	0,9	0,2	0,8	0,1	0,4	0,2	0,9	0,1	0,4
Люксембург	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,1	0,3	0,2	0,4	0,2	0,3	0,2
Угорщина	1,9	3,4	0,2	0,8	1,0	2,3	1,0	3,4	0,5	1,7	0,7	1,8	0,4	1,4	0,9	2,2	0,5	1,8
Мальта	0,0	0,0	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Нідерланди	5,7	1,4	7,4	1,0	3,5	2,3	2,9	1,5	4,7	3,4	5,3	4,4	3,6	3,7	5,1	4,0	0,8	6,1
Австрія [1]	1,9	1,4	1,0	0,8	2,8	1,9	2,8	1,9	2,7	1,9	2,6	2,0	3,7	2,7	2,5	2,0	2,3	1,7
Польща	4,8	19,4	7,3	25,2	2,7	7,5	4,4	12,8	1,8	5,0	2,5	7,1	0,8	2,5	2,4	6,4	1,3	3,7
Португалія [1]	1,3	2,9	0,8	1,8	1,2	2,4	1,9	1,5	1,9	3,7	1,5	2,7	1,8	3,1	1,5	1,6	1,0	2,4
Румунія [1]	5,4	18,9	3,4	12,7	0,8	4,4	1,3	7,9	1,0	3,6	0,9	3,3	0,4	1,4	0,9	3,4	0,4	1,9
Словенія	0,3	0,7	0,1	0,5	0,4	0,7	0,3	0,8	0,3	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,5	0,2	0,3
Словакія	0,4	0,8	0,2	1,2	0,4	1,2	1,3	2,4	0,2	0,5	0,3	0,6	0,1	0,2	0,3	0,9	0,2	0,4
Фінляндія	0,5	0,6	0,5	0,5	1,9	1,2	1,6	1,0	1,4	1,0	1,2	0,8	1,0	0,6	1,4	1,4	1,1	0,9
Швеція [1]	0,9	0,6	2,0	1,2	3,3	2,3	3,4	1,9	2,9	2,1	2,9	2,0	2,2	1,5	2,8	2,7	3,7	2,5
Великобританія	5,9	2,9	39,5	9,0	12,7	9,1	17,5	8,6	19,1	9,9	19,3	15,0	22,9	20,8	18,7	13,1	25,8	18,2
Норвегія	0,7	0,5	49,3	4,6	1,3	0,8	2,7	0,9	2,0	1,1	1,8	1,1	1,3	0,9	2,7	1,4	1,9	1,0

[1] Дані за 2008 р.; **:** – Розрив даних.
Джерело [6].

більше приваблюють вогні великих міст. Так, якщо у період 2002–2011 рр. постійне населення України в цілому скоротилося на 5,5%, то сільське – на 9,6%, а його частка взагалі – з 33,1 до 31,6%. При цьому чисельність зайнятих у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, рибальстві і рибництві в 2005–2010 рр. за цей час скоротилася на 22,2%, або на 889,9 тис. осіб [10]. Але часто у цих людей просто немає іншого виходу, бо в селі через сезонність виробництва бракує роботи і значно менше можливостей заробити: середньомісячна номінальна зарплата найманих працівників в 2000–2010 рр. в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві складала 449,6–65,5% середньої по економіці, в рибальстві, рибництві – 63,9–53,2% [10].

Врешті-решт, колишні селяни, тамуючи тугу за землею, поповнюють армію заробітчан в містах, де вони виконують найнепрестижнішу роботу, заганяючи себе надовго, як не назавжди, у глухий кут, адже від доходів тепер треба віднімати плату за найм житла (про купівлю годі думати), квитки (провідати сім'ї). Ці проблеми мультиплікативно зростають при зовнішній міграції. Підсумок усього цього – накопичення соціального напруження, посилення маргіналізації суспільства, зростання розшарування населення за рівнем бідності, що підриває віру в успіх країни і окремої людини. Тому треба шукати інші шляхи.

При цьому агрокомплекс країни має великий потенціал, який вже розгледіли іноземні і вітчизняні інвестори. З кожним роком зростають земельні банки агрохолдингів. Вони мають доступ до капіталу, новітніх технологій, знань в усіх сегментах агробізнесу – агрономії, ветеринарії, екології, економіки, менеджменту. Серед найбільших – Ukrlandfarming (об'єднала «Дакор Агро Холдинг», «Райз», «Авангард», в 2011 р. зембанк – 500 тис. га.), Valars Group (зембанк – 124 тис. га), Нібулон, Kernel Holding S.A., HarvEast (створений СКМ і «Смарт-Холдинг» на базі «Ілліч-Агро», зембанк – 225 тис. га), «Сварог Вест Груп» (зембанк – 82,2 тис. га.). Багато з них кілька років успішно використовують інструмент IPO для залучення інвестицій: «Миронівський хлібопродукт» на IPO в 2008 р. на Лондонській фондовій біржі залучив $322 млн. Вдалі розміщення мали «Кернел Груп» і «Астарта» на Варшавській фондовій біржі (WSE). В 2011 р. агрохолдинг KSG Agro провів IPO на WSE на 33% акцій на $39,6 млн, 89% цінних паперів поділено серед польських інвестфондів. IPO «Індустріальної молочної компанії» на WSE залучило $29,7 млн або 24% статутного капіталу [7].

Тобто великий агробізнес успішно розвивається ринковим шляхом, адже рівні рентабельності сільгоспдіяльності і виробництва продукції досить значні – у 2010 р. склали, відповідно, 21,2 і 21,5%, у т. ч. з виробництва зернових та зернобобових – 14,2%, насіння соняшнику – 62,8%, цукрових буряків (фабричних) – 16,5%, картоплі – 57,5%, овочів – 10,3%, плодів і ягід – 15,0%, винограду – 90,0% при тому, що кращий показник рентабельності у сфері телекомунікацій в 2011 р. склав 35,12% («Київстар») [7]. У 2010 р. рентабельність виробництва худоби та птиці на м'ясо великої рогатої худоби була від'ємною (–35,4%) [10].

Однак бар'єром для подальшого нарощування виробництва став обмежений споживчий попит в Україні та країнах-експортерах, адже тепер продати більше можна, лише знизивши ціни. Наприклад, виробники курятини цього робити не захотіли і, щоб повернути свої доходи на колишній рівень, істотно зменшили поголів'я. Також виникли проблеми у українських сироварів внаслідок «сирно-молочних воєн» з Росією, що призвело до суттєвого падіння закупівельних цін на молоко (у населення), і це трапляється уже не вперше.

Завдяки сприятливому клімату в Україні іноді буває великий врожай, що додає труднощів виробникам, бо ціни на продукцію суттєво падають, а механізми регулювання агроринку державою дають збої. Таке у 2011 р. сталося з пшеницею, цукром, картоплею (переважно продуктом домогосподарств).

У той же час в Україні майже половина з 70 спиртозаводів збиткова. В середньому потужності підприємств концерну «Укрспирт» використовуються на 51%. І переорієнтація цих заводів на виробництво біобензину могла б зменшити залежність країни від імпорту нафтопродуктів, підвищити рентабельність спиртозаводів, збільшити доходи селян. Нехай би рентабельність такого виробництва була б нижчою від наведених вище рівнів, але селяни були б зацікавлені в підвищенні обсягів, продуктивності, впровадженні нових сортів, високих агротехнологій, не переймаючись проблемою збуту. За таких обставин можна було б подумати про будівництво невеликих підприємств в складчину (за кооперацією, на базі акціонерної власності, власності громади) на декілька районів [12].

Ряд підприємств, наприклад, Гайсинський спиртозавод уже переходить на виробництво біоетанолу з відходів цукрових буряків. Модернізація виробничих потужностей профінансована приватними структурами і обійшлася інвесторам в 3,5 млн євро. Потужність підприємства – до 100 тис. т біопалива на рік. Група «Олімп» запустила завод з виробництва спиртовмісних бензинів в Донецьку потужністю 20 т на добу. За прайсом на веб-сайті «Біохім Груп», у вересні 2011 р. спиртовмісне паливо марки А-95а пропонувалося по 9 грн/л, А-92а – 8,9 грн/л. ВАТ «Азовська нафтова компанія» (Маріуполь) також налагодила випуск біопалива. Компанія планує з 2012 р. випускати щорічно 25–30 тис. т біопалива. Вміст біологічних компонентів у її бензинах доходить до 40% [12].

Позитивно, що держава подбала про податкові преференції при ввезенні імпортного спеціалізованого обладнання для українських компанії, що працюють у сфері поновлюваних видів палива і енергії. Законом України № 1114 «Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України щодо сприяння виробництву і використанню біологічних видів палива», який набув чинності з 2010 р., передбачено, що при ввезенні на територію України обладнання для біопаливної галузі, яке не виробляється українськими компаніями, сплачується 0% ПДВ (термін дії пільги – 10 років). Також на 10 років звільняється від оподаткування прибуток виробників біопалива, отриманий від його продажу. Але реально скористалося з цього небагато підприємств (табл. 5).

Таблиця 5

Наявність устаткування для виробництва відновлювальної енергії у сільськогосподарських підприємствах у 2010 р. (на кінець року, штук)

Підприємства	Устаткування, що перетворює енергію			
	вітру	сонця	біомаси	інших відтворюваних ресурсів
Сільськогосподарські підприємства – всього, у т. ч.	3	3	3	1
господарські товариства	1	–	2	–
фермерські господарства	1	–	–	–
підприємства інших форм господарювання	2	2	1	1

Джерело: [10].

За оцінками Європейсько-українського енергетичного агентства (ЄУЕА), потенціал виробництва біопалива в Україні – 5,4 млн т на рік, у т. ч. – 2 млн т біоетанолу, 1 млн т біодизеля і 2,4 млн т біогазу. На цей момент виробляється 100 тис. т на рік біодизеля, а біоетанолу трохи більше 200 тис. т. Те ж стосується і біогазу. З теоретичних 3 тис. біогазових установок працюють одиниці. У багатьох європейських країнах (у 2010 р. в Німеччині побудовано 800 біогазових станцій [12]) виробництво електроенергії за рахунок біогазу на власній фермі вважається не тільки економічно рентабельним і сприятливим для довкілля, а й є прибутковим. В Україні ж поки відходи сільгоспвиробництва не знаходять на-

лежного застосування. Біогазові станції – це, швидше, екзотика для нашої країни, ніж практика. Але кліматичні умови в Німеччині приблизно рівні з Україною, однак поки що біопаливні технології впроваджуються повільно, втрачаються потенційні доходи, а довкіллю завдається шкода.

Досягти зазначених обсягів поки перешкоджають чинники політичного і економічного характерів. У першу чергу – це політичні рішення щодо стимулювання розвитку ринків біодизеля і біоетанолу. Якщо закони будуть прийняті, то Україна задекларує цілі щодо використання біопалива у транспортному секторі, які можуть скласти до 80% біодизеля до 2015 р. (пропорційно виробництву дизеля) і 30% біоетанолу (пропорційно виробництву бензину). При поточній же ситуації Україна цікава тільки як постачальник біосировини. Так, ЄС в 2008–2009 рр. імпортував 2,3 млн т ріпаку з України на 1 млрд 350 млн дол. [12]

На початок січня 2012 р. законодавча ініціатива, яка б змусила додавати до будь-якого бензину 10% етанолу – у стадії розробки. За даними Асоціації «Об'єднання операторів ринку нафтопродуктів в Україні», при ухвалі цього законопроекту щомісяця ринок закуповуватиме близько 35 тис. т етанолу. Це має підняти рівень виробництва на вітчизняних спиртових підприємствах. На 5 січня 2012 р. Україна відклала до липня повний перехід на стандарти якості нафтопродуктів, що відповідають вимогам Євро-4 і Євро-5 [12].

14 лютого 2012 р. Єврокомісія затвердила стратегію «Інновації на службі сталого економічного зростання: біоекономіки для Європи», спрямовану на розширення використання поновлюваних ресурсів і перехід до постнафтової економіки. Термін «біоекономіка» означає економіку, що використовує біологічні ресурси землі і океану, відходи від виробництва продуктів харчування для людей і кормів для тварин, для промислового виробництва та виробництва енергії. Цей термін, крім того, включає в себе поняття біотехнології для галузей сталого виробництва. Наприклад, відходи біологічного походження пов'язують з перспективою заміни хімічних добрив або переробки їх з метою отримання біоенергії. Дослідження Bloomberg New Energy Finance свідчать про те, що до 2020 р. біопальне, отримане шляхом переробки рослинних та міських відходів, може замінити близько половини усього використовуваного в ЄС бензину. Розвиток біоенергетики позитивно позначиться на доходах аграріїв, які отримають нове джерело доходів, постачаючи сировину для випуску біопального [12].

Передбачається зміцнювати інноваційну складову економіки, орієнтовану на скорочення викидів парникових газів, працювати в галузях сільського господарства та рибальства, використовувати поновлювані біоресурси в промисловості, забезпечуючи захист довкілля і збереження біорізноманіття. Головні аспекти плану: нові технології і процеси біоекономіки, розвиток ринків та конкурентоспроможності в секторі біоекономіки. На цей момент сектор біоекономіки в ЄС вже має діловий обіг близько 2 трлн євро і забезпечує зайнятість понад 22 млн працівників, або приблизно 9% працездатного населення ЄС. Єврокомісія заявляє, що до 2025 р. кожен євро, інвестований ЄС в дослідження та інновації для біоекономіки, приноситиме 10 євро додаткової вартості [12].

На ці цілі починають переорієнтовуватися і бідні країни, що розвиваються. Міжнародна організація з цукру повідомляє, що першу електростанцію на цукровій тростині відкриє Куба, де планується 30% електроенергії випускати з біопального. У Єгипті будують завод з виробництва авіапального з цукру.

Щоб виконати взяті на себе перед вступом до ЄС зобов'язання, уже у 2013–2014 рр. Естонії доведеться додавати в пальне біодобавки. А до 2020 р. 25% спожитої енергії буде отримуватися з поновлюваних джерел. 10% спожитого автопального має також надходити з відновлювальних джерел. Передбачається активне використання в маленькій країні електромобілів, на яких, зокрема, будуть їздити соціальні працівники. У 2012 р. в Чехії посівні площі цукрових буряків для виробництва етанолу зростуть до 9 тис. га [12].

Отже, треба реально оцінити стан країни і припинити божевільне марнотратство заради гордості. Наприклад, підприємства авіабудування, крім пільг з новим Податковим кодексом, у 2011 р. отримали ще й 1,14 млрд грн прямих дотацій на фінансування наукових розробок і внесків державних коштів в статутний капітал. Однак, за даними Мінінфраструктури, наші авіазаводи за 2011 р. побудували всього 4 літаки і відремонтували 20 машин, хоча чинні контракти передбачають випуск 25–30 літаків на рік [13]. Або, якщо це і робити, то принаймні показати населенню, як це вигідно для держави, чи скільки це створить додатково робочих місць, або які вигоди отримає Україна, яка вклала 290 млн грн. у будівництво космодрому в Бразилії (Алкантара). Навіть США згорнуло ряд космічних програм. А по телевізору, в Інтернеті лунають заклики, оголошуються номери рахунків, на які просять робити благочинні внески, тому що треба врятувати дитину, а в Україні немає такої техніки, ліків чи спеціалістів.

Слід припинити навколоінноваційну риторику, оскільки це лише дискредитує в суспільстві саму ідею, і, врешті-решт, реалізувати інноваційний проект, який принесе реальну користь людям, покращить їх життя, збільшить доходи. Тобто не вести розмови про підняття рівня інноваційної культури, а соціалізувати сам інноваційний процес.

Список використаної літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2010 р. Статистичний збірник. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України» [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.ukrstat.gov.ua>.

2. Science, technology and innovation in Europe. Pocketbooks. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011 [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://epp. eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-31-11-118/EN/KS-31-11-118-EN.PDF>

3. Зовнішня торгівля України у 2010 р. Статистичний збірник. Держкомстат України. Київ, 2011 [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.ukrstat.gov.ua>

4. Україна і світ в 2012 році. Спільне видання «Український тиждень» і «The Economist».

5. Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.ukrstat.gov.ua>

6. «Європа в цифрах – річник Євростату 2006–2007 рр.» [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.eu.prostir.ua/library/53896.html >. First published in English as 'Europe in figures – Eurostat Yearbook 2006-07' by the Office for Official Publications of the European Communities © European Communities, 2007, source: Eurostat

7. 200 эффективных компаний. ТОП-100 Рейтинг лучших компаний Украины // Инвестгазета. – 2011. – Ноябрь-декабрь. – № 4.

8. Довбенко В.М. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелеологія): навч. посіб. – Видавничий центр «Академія», 2005. – 336 с.

9. «Регіони України» 2010. Статистичний збірник Держкомстату України: у 2 ч. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.twirpx.com/file/348665/>

10. «Сільське господарство України» за 2010 рік. Статистичний збірник Держкомстату України. – К., 2011. – Т. 1 [Електронний ресурс]. – Доступний з <http: www.ukrstat.gov.ua>

11. Key figures on Europe. Eurostat poketbooks – 2011 Edition [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ ITY_OFFPUB/KS-EI-11-001/EN/KS-EI-11-001-EN.PDF>

12. Сайти інформаційних агенцій rossahar.ru, ukragroconsult.com, isco2.ru, proagro.com.ua, apk-inform.com, agriagency.com.ua

13. Набожняк А. Скидки для своих // Деловая столица. – 2012. – №7(561), 13 лютого 2012.

Проанализированы причины медленного экономического развития Украины. Исследована возможность построения в Украине модели дуалистической экономики Льюиса. Особое внимание уделено перспективным путям развития аграрного сектора на основе внедрения современных технологий. Обоснована необходимость социализации инновационного процесса.

Ключевые слова: инновации, научно-технический прогресс, дуалистическая экономическая модель, биотопливо.

The reasons of slow economic development of Ukraine are analyzed. The opportunity of construction in Ukraine model of dualistic Lewis's economy is investigated. The special attention is given to perspective ways of development of agrarian sector on the basis of introduction of modern technologies. Necessity socialization of innovation process is proved.

Key words: innovations, scientific and technical progress, dualistic economic model, biofuel.

Надійшло до редколегії 5.04.2012.

УДК 336.71(470)

С.Л. ЕРМАКОВ,
кандидат экономических наук,
доцент, профессор
Российской академии естествознания
(Москва, Россия)

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Вопросы возникновения и нарастания проблемных долгов как в отдельно взятой финансово-кредитной организации, так и в государстве в целом, стали основой для появления в России принципиально нового института – коллекторов. Однако до сих пор отсутствует правовое регулирование их деятельности, что, с одной стороны, ставит данный институт вне закона, а с другой – не оставляет возможности защиты прав и интересов хозяйствующим субъектам, в том числе – физическим лицам, допускающим по разным причинам нарушение договорных финансовых обязательств. В данной статье приводится авторское мнение по указанным вопросам.

Ключевые слова: финансовая стабильность, взыскание долгов, просроченные кредиты, банки, должники, коллекторские агентства.

Предположение о том, что мировая экономика может, при удачном регулировании, полностью избежать кризисов не подтверждается практикой. Скорее, кризисы являются той ценой, которую экономика вынуждена платить за инновации. Органы власти при осуществлении экономической политики оказываются перед сложным выбором. Они могут стимулировать финансовые инновации, сохраняя открытые рынки. Процесс регулирования будет относительно несложным, но при таком сценарии периодически будут происходить кризисы. Государству необходимо «расчищать» рынок, и регулирование в таком случае должно не только предотвращать, но и лечить недуги экономики. При реализации альтернативного сценария правительства стран могут стремиться к безопасности, и при проведении экономической политики стимулировать формирование финансовых систем, отличающихся сверхнадежностью, но при этом не позволяющих осуществлять инвестиции и рост экономики.

Сердцевиной функционирования любой рыночно ориентированной экономики, ее, в определенном смысле, «кровеносной системой» является совокупность кредитно-банковских учреждений, составляющая вместе с обслуживающими ее жизнедеятельность учреждениями и структурами (инфраструктурными элементами) полнокровную *банковскую систему* страны. Последняя, если углубляться в теорию системного построения государства, обычно рассматривается в качестве подсистемы или сектора *финансовой системы*, которая, в совокупности с *политической системой,* составляет *экономическую систему* государства. Для эффективного и полномасштабного выполнения своих функций в условиях, когда банковской системе отводится ключевая роль в обеспечении экономического роста и структурной перестройки в направлении повышения конкурентоспособности, переводе экономического роста на стабильную основу, стимулировании внутреннего производства и спроса на произведенную продукцию, кредитные организации должны быть финансово устойчивыми.

© С.Л. Ермаков, 2012

Толкования понятий устойчивости и стабильности могут быть самыми различными[1]. Единого, устоявшегося определения этого термина пока не существует. В макроэкономическом контексте, с точки зрения воздействия на хозяйственный механизм, существенно то, что банки под воздействием определенных причин могут утратить способность выполнять свои функции, что чревато серьезными негативными последствиями не только для банковской системы, но и для экономики в целом. Причем такая угроза существует постоянно (в большей или меньшей степени). Следовательно, *под стабильностью банковской системы* целесообразно понимать способность банков бесперебойно выполнять свои функции в течение сравнительно продолжительного периода времени.

Данная трактовка близка к формулировкам, принятым в мировой практике. Европейский центральный банк (ЕЦБ) определяет стабильность банковской системы как ситуацию, при которой финансовая система способна хорошо выполнять все закрепленные за ней функции и при которой в ближайшем будущем не ожидается изменений в характере работы финансовой системы. Понятно, что речь идет о негативных изменениях.

Являясь важнейшим условием экономического развития, устойчивость банковской системы становится крайне важной характеристикой для экономики, находящейся в трансформационной фазе, требующей возможно большего объема долгосрочных инвестиций. Для экономики вообще, а для экономики переходного периода в особенности, системный кризис (в некоторых случаях даже банкротство отдельно взятого крупного системообразующего банка) означает порой не просто выпадение пусть важного, но все-таки элемента экономических отношений. Последствия значительно более серьезные и далеко идущие – нарушается воспроизводственный механизм, т. е. непрерывность и постоянная возобновляемость процесса производства (как минимум подрываются основы расширенного воспроизводства, т. е. поступательного развития).

И если в зрелом рыночном хозяйстве возникшие трудности могут быть преодолены достаточно быстро, то в хозяйстве реформируемом, с относительно небольшим запасом «экономической» прочности, даже незначительное нарушение баланса может приобрести разрушительные и необратимые последствия.

Одна из важнейших задач нынешнего этапа развития России – привлечение банковских инвестиций в реальный сектор экономики. Только так можно будет обуздать развитие кризисных явлений. Очевидно, что как производственный сектор зависит от реального состояния каналов движения денежных потоков, так и банковская система страны не может успешно работать без нормально функционирующей сферы материального производства. Являясь неразрывной составной частью экономики, банковская система в то же время представляет собой самостоятельную и в определенной степени обособленную сферу общего экономического комплекса. Следовательно, экономику и банковскую систему при анализе развития инвестиционной активности необходимо рассматривать в неразрывном единстве.

Одна из основных задач реформирования российской банковской системы на современном этапе – возможно быстрое преодоление последствий мирового кризиса и выход на уровень организации банковского дела, соответствующий мировым стандартам, предотвращение и минимизация развития кризисных явлений и их последствий для отечественной экономики. При этом вопрос устойчивости банковской системы должен рассматриваться как определяющий для будущего рыночного хозяйства страны.

---

[1]См., например, Ю.Б. Зеленский, Е.А. Бирюкова. «Механизмы повышения устойчивости банковской системы» // Деньги и кредит. – 2006. – № 7 и др. аналогичные публикации.

Любой инвестор всегда предпочитает вкладывать капитал надолго и с возможно большей нормой прибыли. Банковский капитал, будучи вовлеченным в инвестиционный процесс и направленным на развитие производства, проявляет себя как одно из важнейших условий расширения деловой и промышленной (производительной) активности. К сожалению, в том числе в силу объективных экономических причин, кредитные организации крайне неохотно направляют свободные финансовые ресурсы в долгосрочное кредитование экономики, отдавая по-прежнему предпочтение краткосрочным вложениям. Основные факторы, препятствующие активизации банковского инвестирования производства: чрезмерно высокий уровень риска вложений в реальный сектор экономики вследствие его реальной неустойчивости; значительные пробелы в законодательстве, регулирующем вопросы участия банков в инвестиционном процессе; несформированность рынка эффективных инвестиционных проектов; недостаточный для полноценного инвестирования в значительные народнохозяйственные проекты объем ресурсной базы; реально краткосрочный характер сложившейся ресурсной базы банков.

Традиционные риски кредитно-банковской деятельности повышаются в российских условиях вследствие ряда экономических и правовых особенностей. Среди них можно выделить: общее состояние российской экономики, характеризующееся финансовой неустойчивостью значительной части предприятий, нередким использованием неденежных форм расчетов, низкоквалифицированным менеджментом и т. д.; несовершенство юридической защиты, предусмотренной гражданским законодательством, интересов банка как кредитора, присущее действующей системе оформления залогов, прав банка на имущество клиентов. В этих обстоятельствах происходит значительная концентрация кредитных рисков у достаточно ограниченного числа заемщиков; явное несоответствие краткосрочных пассивов российских банков потребностям в инвестициях, вследствие чего инвестиционное кредитование несет угрозу ликвидности банка.

Возникновение проблемных долгов произрастает из начала формирования рыночной экономики и присуще, фактически, любой развитой стране, как минимум, на этапе экономического становления. Наличие сверхприбылей от активных операций российских банков образца 90-х гг. XX в., «заслонивших» очаговые кризисы («черный вторник» 1994 г., кризис МБК 1996 г. и другие более «мелкие»), лишь искусственно вуалировали реальное состояние портфелей проблемных долгов. И только спустя несколько лет после затронувшего все стороны экономического развития страны дефолта 1998 г. в России начал формироваться параллельный негосударственный механизм экономического оздоровления – коллекторское движение.

И это направление для российской экономики «обречено» на длительное процветание. Сожаление вызывает именно вопрос причин возникновения данного направления деятельности. Прежде всего, это экономическая безграмотность населения, помноженная на недостаточную квалификацию и, порой, узкокорпоративные предпочтения банковского менеджмента. Ведь многого можно было бы избежать, если банк заранее информировал бы своего контрагента обо всех тяготах, которые ему придется испытать при обслуживании принимаемого на себя долгового обязательства. К сожалению, этого не происходит.

Вместе с тем очевидно, что любое ухудшение кредитного портфеля является одним из потенциальных факторов кризиса системы. Необходимо отметить, что кризис банковской системы – это проблема не только банков. Она выходит на макроэкономический уровень, имеет глубокие социально-экономические последствия и, как следствие, нуждается в жесткой законодательной регламентации и государственном регулировании.

Коллекторская деятельность появилась в России относительно недавно: профессиональный характер она приобрела с развитием рынка кредитования. Количество коллекторов на рынке продолжает неуклонно возрастать. В связи с этим давно назрела острая необходимость законодательного урегулирования их деятельности. В настоящее время коллекторские агентства в своей работе руководствуются общими положениями законодательства и нормативных правовых актов России, которые не учитывают, да и не могут учесть всех особенностей их деятельности. Да и деятельность эта никак не отражена в нормативных правовых актах страны. Даже в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД)[2] упоминаний о коллекторской деятельности просто нет. То есть получается, что фактически экономическая деятельность есть, а юридически она как бы отсутствует. И при этом для всех очевидно, что этот разрыв между практикой и правом необходимо ликвидировать.

Коллекторский бизнес – это область бизнеса, в котором компании занимаются взысканием просроченной задолженности. Термин пришел из английского языка, от слова collection – «собирать». Долги, как и должники, существовали везде и всегда: коллекторский бизнес на Западе насчитывает более чем пятидесятилетнюю историю, а если говорить о Российской Федерации, то здесь первое упоминание о коллекторской деятельности, как деятельности по взысканию задолженности нелегальными (а точнее – не предусмотренными нормами законодательства, что еще не есть преступление) методами, возникло в начале 90-х годов XX века, хотя ещё в Киевской Руси существовали специально подготовленные и состоящие на княжеской службе люди, которые были ориентированы на подобный «сбор дани» (т. н. полюдие). Если говорить о более поздних временах, то примерно в XVIII–XIX в., в Российской Империи стали появляться так называемые «долговые ямы», или попросту специальные тюрьмы для должников. Кредитору достаточно было подать заявление в суд, показав документы, подтверждающие долг, и должнику грозило бессрочное заточение, причем расходы на содержание таких тюрем несли сами кредиторы.

В начале XX в. коллекторы начали преобразовываться в бизнесменов, нелегально (или полулегально) осуществляющих действия по взысканию долговых обязательств. Сегодня этот бизнес по-прежнему развивается, но легальный характер он так и не приобрел. Разработано не менее трех законопроектов, направленных на регулирование коллекторской деятельности в части: обеспечения государственной и общественной защиты прав и законных интересов физических лиц от противоправных посягательств на их права и свободы со стороны коллекторов; определения порядка выплаты компенсаций и предоставления иных форм возмещения ущерба должникам – физическим лицам, причиненного противоправными действиями кредиторов и лиц, действующих от имени кредиторов, по их поручению и в их интересах; определения основных принципов осуществления деятельности по взысканию задолженности; установления дополнительных условий осуществления такой деятельности.

Иначе обстоит ситуация с коллекторами за рубежом. Так, в частности в США, коллекторская деятельность регулируется отдельным федеральным законом (The Fair Debt Collection Practice Act)[3], который, по российским стандартам, содержит достаточно общие понятия, хотя очень четкие и необходимые.

[2]Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) принят постановлением Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии от 06.11.2001 г. № 454-ст.

[3]Fair Debt Collection Practices Act. As amended by Pub. L. 109–351, §§ 801–02, 120 Stat. 1966 (2006). As a public service, the staff of the Federal Trade Commission (FTC) has prepared the following complete text of the Fair Debt Collection Practices Act (FDCPA), 15 U.S.C. §§ 1692–1692 p.

Например, в Законе даны определения коллекторам и сфере их деятельности. Кроме того, The Fair Debt Collection Practice Act регламентирует формы и допустимые методы работы коллекторских агентств: запрещает коллекторам звонить должникам в ночное время, доводить информацию о том, что должник таковым является, до соседей или родственников и т. д.

Но помимо федерального, примерно в половине штатов действуют региональные законы, которые могут содержать более строгие требования или ограничения, а также наделять коллекторские агентства дополнительными возможностями, повышающими эффективность их деятельности. Правда, такое «усиление» обычно сопровождается «отрицательными», по мнению участников рынка, явлениями. Повышается степень ответственности, вводится процедура лицензирования, а получение лицензии, как известно, влечет дополнительные бюрократические сложности и издержки. Поэтому одной из основных задач при формировании российского законодательного подхода к бизнесу по сбору долгов является поиск «золотой середины». Необходимо заметить, что названный закон США устанавливает ограничения на комиссию, которую могут взимать коллекторы за свои услуги, содержит нормы в части судебных разбирательств и банкротства должников.

«На самом деле профессиональные коллекторские агентства сами заинтересованы в установлении доверительных партнерских отношений с должником, а также урегулировать отношения до суда», — говорит Александр Морозов, президент Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА)[4]. Коллекторские организации России пытаются занять свою «нишу» как бы между регулируемыми законодательством страны кредитными организациями и существующими автономно, но при этом активно скрывающими свою деятельность от «посторонних глаз» преступными сообществами, явно заинтересованными в искоренении такого рода субъектов.

В связи с этим невольно напрашивается вопрос: когда и каким образом современное законодательство сможет достойно урегулировать проблему существования коллекторской деятельности, предусмотреть механизм правового регулирования отношений с должником, выявить пределы и способы вмешательства в частную жизнь?

Ответ неоднозначен, т. к. дело касается не только создания, регистрации, организации и последующего существования такого вида структур (в этом случае все было бы очевидно, ссылаясь на Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»[5], Федеральный закон «О саморегулируемых организациях»[6], соответствующие положения Гражданского кодекса Российской Федерации и т. д.), но в данной ситуации затрагивается также сфера частных интересов стороны должника, получения информации законными способами и регулирования действий коллекторов с точки зрения морали. Последнее направление до сих пор никак не урегулировано российским законодательством.

На практике в большинстве случаев услугами агентств или отдельных лиц пользуются кредитные организации при столкновении с проблемой взыскания большого объема задолженности. Следовательно, механизм взаимодействия состоит из несколько этапов (рис. 1).

---

[4]http://www.newstube.ru/media/zakon-ureguliruet-deyatel-nost-kollektorskix-agentstv--2.

[5]Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (в ред. от 03.12.2011) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012)

[6]Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ (в ред. от 03.12.2011) «О саморегулируемых организациях».

Рис. 1. Этапы взыскания задолженности посредством использования коллекторских агентств

Краткая характеристика положительных и отрицательных сторон каждого из указанных этапов приведена в табл. 1.

Скорейшее принятие профильного закона сможет решить ряд проблем. Например, позволит агентствам работать с определенными информационными базам, т. к. сейчас информации, которую коллекторам предоставляют их клиенты, недостаточно для эффективной деятельности, а полномочий для работы с соответствующими источниками у коллекторов нет. Коллектор не всегда даже имеет возможность документально обосновать (подтвердить) факт того, что передача ему кредитором информации о заемщике и своих правоотношениях с ним не является нарушением Федерального закона «О персональных данных»[7] и Федерального закона «О банках и банковской деятельности»[8]. Представляется, что коллекторские агентства необходимо включить в состав лиц, имеющих право передавать и получать в бюро кредитных историй информацию о заемщиках, т. к. нынешний Федеральный закон «О кредитных историях»[9] устанавливает, что такое право с согласия заемщика есть только у лиц, которые заключили или намереваются заключить с ним договор кредита или займа, что резко сужает круг субъектов, имеющих право на получение информации о должнике. В любом случае, данный вопрос должен быть однозначно законодательно разрешен. Кроме того, отсутствие органа, регулирующего деятельность коллекторских агентств, не позволяет вести официальную статистику в сфере этих услуг. Закон должен закрепить права коллекторов обмениваться информацией с государственными учреждениями, такими как налоговая инспекция, пенсионный фонд, правоохранительные органы и.т.д.

Но при этом необходимо установить запрет на действия коллекторов, которые явно противоречат основам законодательства страны и, прежде всего, – Конституции Российской Федерации. Законом должны быть установлены жесткие ограничения в отношении лиц, занимающихся взысканием просро-

[7]Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ (в ред. от 25.07.2011) «О персональных данных».

[8]Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. от 03.12.2011) «О банках и банковской деятельности».

[9]Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ (в ред. от 03.12.2011) «О кредитных историях».

Таблица 1

Краткая характеристика этапов взыскания задолженности

№ п/п	Этап деятельности по взысканию	Положительные моменты этапа	Отрицательные моменты этапа
1	Организация коллекторского отдела (службы collection) внутри банка	Высокая информативность банка о делах должников. Чаще всего к работе в данном подразделении привлекаются сотрудники этого же банка из разных отделов	Естественный рост бюрократизации внутри банка
2	Создание аффилированной с банком специализированной организации по сбору долгов	Повышается эффективность и гибкость работы по взысканию задолженности за счет стремления зависимой организации к получению прибыли	Отсутствие стимулов к совершенствованию процесса взыскания долгов, которые возникают в результате конкуренции. Достаточно большие затраты на создание коллекторской организации, которые должен понести банк
3	Передача долгов для взыскания сторонним организациям – коллекторским агентствам (коллекторский аутсорсинг)	Высокая эффективность и отсутствие больших затрат со стороны банка на организацию работы по взысканию. Высокий процент взыскания долгов определяется рыночной конкуренцией и связанным с этим процессом совершенствованием собственной деятельности. Также присутствует фактор неопределенности для должников, которые узнают, что с ними уже общается не банк, а какая-то, не до конца понятная организация. Затраты банка сводятся к созданию внутри себя системы подготовки долгов к передаче в коллекторское агентство и выплате процентов по договору об оказании услуг	Существует риск выбора непрофессионального коллекторского агентства, но это вопрос времени т. к., по мере становления рынка коллекторских услуг, создания саморегулируемых организаций коллекторов, появления рейтинга агентств и т. д., у банков и иных хозяйствующих субъектов существенно расширятся возможности для выбора лучших партнеров
4	Продажа долгов аффилированным или сторонним организациям	Списание долгов с баланса банка. Возможность организации тендера для определения оптимальной цены долгов	Низкая стоимость долгов

ченной задолженности. При осуществлении деятельности по взысканию долгов взыскателю должно быть запрещено: осуществлять сбор сведений, связанных с личной жизнью, с политическими и религиозными убеждениями отдельных лиц, разглашать такие сведения в случае, если они стали известны в связи с осуществлением деятельности по взысканию задолженности; совершать действия, посягающие на права и свободы граждан, а также ставящие под угрозу жизнь, здоровье, честь, достоинство, деловую репутацию и имущество граждан; угрожать должнику применением санкций и мерами ответственности, которые могут быть наложены исключительно органами государственной власти и т. д.

Разрабатывая данное положение, следует иметь в виду, что в том случае, если акцент будет сделан на защите прав должников, то ситуация может обрести иной характер, а именно – привести к возникновению новых механизмов, которые будут давать возможность заемщикам оттягивать платежи или вообще отказываться от погашения задолженности. Конституционализм в сфере защиты прав должников, безусловно, необходим, но не стоит забывать о том, что чаще всего коллекторское агентство становится последней организацией, к которой обращается кредитор в надежде вернуть непогашаемый (сомнительный к погашению) долг. Следует отметить и то, что деятельность коллекторских организаций (как и коммерческих организаций), возможно, должны контролировать правоохранительные, надзорные и фискальные органы.

Основная идея законопроекта о коллекторской деятельности должна состоять в создании благоприятных правовых условий для развития рынка коллекторских услуг, формирования механизмов защиты прав добросовестного заемщика и упрощения процедур взыскания с недобросовестного должника путем создания четких регламентирующих норм. Закон также должен определить и закрепить основные принципы, защищающие должника от произвола коллекторов: принцип соотносимости объема требований кредитора и мер взыскания; положение об отсрочке или рассрочке исполнения обязанности должника; страхование ответственности и др. Достаточно серьезным аргументом в пользу должника будет и то обстоятельство, что установленный законодательством размер уставного капитала создаваемого (официально регистрируемого в узаконенном качестве) коллекторского агентства должен быть сопоставим как минимум с величиной минимального размера капитала небанковской кредитной организации. Необходимо предусмотреть и механизм страхования ответственности, что хотя и не самым лучшим образом скажется на дальнейшем развитии конкуренции в этой сфере, однако позволит избежать создания агентств-«однодневок» и сформирует у населения и законопослушных предпринимательских структур относительно позитивный образ данного института.

Целесообразно установить возможность использования услуг коллекторских агентств для взыскания задолженности перед государством по штрафам, пени, коммунальным платежам и т. п. Даже действующее сегодня гражданское законодательство не запрещает такого рода сотрудничество, однако было бы правильным четко установить рамки (допустимые пределы) этой работы.

В настоящее время законодательством не предусмотрено никаких требований к квалификации руководителей и сотрудников коллекторских агентств в сфере обеспеченности активами, отчетности, аудита. Возможно, что по результатам развития данного направления деятельности встанет вопрос и о необходимости ее лицензирования либо о сертификации руководителей и старших менеджеров коллекторских агентств. Что касается конкретных предложений по установлению стандартов квалификационных требований к кандидатам на должность «коллектор-практик», то считаем целесообразным закрепить среди основных следующие (табл. 2).

Необходимо законодательно наделить коллекторов специальными правами по сбору необходимой информации, получению справок и сведений. При

Таблица 2

Квалификационные требования стандарта «Коллектор-практик» и способы их проверки

Положения	А. Коллекторская деятельность	Б. Психология	В. Юриспруденция	Г. Прочее
Ключевые навыки и знания	А.1. Знание принципов и этических основ коллекторства А.2. Характеристика коллекторской деятельности. Отличие от других подходов к взысканию задолженности А.3. Soft-collection Особенности режимов консультирования и угроз (виды и техника использования). Типология должников А.4. Техники коллекторской деятельности (одолжение, телефонное расследование, истории, трехшаговая работа с агрессией и возражениями) А.5. Hard-collection: особенности планирования и проведения личной встречи А.6. Основы корпоративного коллекторства	Б.1. Эффективная коммуникация (техники установления доверия, выявления лжи, жесткие переговоры, основы НЛП) Б.2. Саморегуляция, управление стрессом (примерные техники: «якоря», мета-состояния, метод «Ключ Х. Алиева» и др.)	В.1. Знание ограничений для коллекторской деятельности, установленных законодательством. Проблема банковской тайны и персональных данных В.2. Гражданско-правовые аспекты взыскания задолженности: нормы ГК РФ, ГПК РФ, Закона о исполнительном производстве и т. д. В.3. Уголовно-правовые аспекты взыскания задолженности: особенности применения ст. УК РФ: 159, 177, 312, 315 и др.	Г.1. Знание структуры и порядка взыскания задолженности в КА Г.2. Знание системы правоохранительных органов, связанных с взысканием задолженности (суд, приставы, МВД и т. д.) Г.3. Общее представление о программах повышения финансовой грамотности населения
Методы проверки	Устный опрос Тестирование Поведенческая сертификация (техники) Составление программ взыскания	Тестирование Поведенческая сертификация	Устный опрос Тестирование Составление письменных документов (заявлений, жалоб и т. д.)	Устный опрос Тестирование

этом перечень органов власти, общественных объединений, организаций, у которых может быть запрошена такая информация, а также их права и обязанности по предоставлению (непредоставлению) такой информации, также должен быть рамочно определен. Предоставление таких прав, как нам видится, требует создания специального надзорного органа, установления серьезных требований к коллекторам и ответственности за их несоблюдение.

Таким образом, очевидно, что закон о коллекторской деятельности необходим. Это позитивно отразится на регулировании отношений и в банковской, и в иных сферах, связанных с взысканием т. н. проблемных и безнадежных ко взысканию долгов, но нельзя забывать также и о том, что жесткое регулирование, запрет на необходимые действия не будет положительно отражаться на всей системе регулирования, т. к. ещё с самого начала такого рода деятельности взаимоотношения между кредитором и должником потенциально находятся на грани конфликта.

На данном этапе деятельность коллекторских агентств, мягко говоря, не популярна в обществе. Она находится также и под постоянным «присмотром» государственных, в том числе правоохранительных органов, на которые возлагаются функции по защите прав потребителей, заемщиков. К тому же в результате коллекторского «воздействия» должник способен продемонстрировать встречный акт психологической агрессии, перерастающий в открытый конфликт между сторонами, где коллектор является всего лишь исполнителем воли кредитора. В этой связи на практике возникает огромное количество проблем с легальностью, добросовестностью, открытостью, правомерностью, а также с организацией «обратной связи» для того, чтобы каждый, даже самый недовольный коллекторскими действиями должник, смог оперативно, а главное, результативно, обратиться с жалобой и получить квалифицированную помощь в решении своей проблемы. В этой ситуации необходим компромисс, защищающий от произвола и дающий хотя бы малейшую возможность не стать банкротом от подчас тщательно спланированных действий неплатежеспособных должников.

Устойчивость банков и банковской системы в целом заключается не только и не столько в способности противостоять рискам, преодолевать неблагоприятные общеэкономические условия, но и в способности поддерживать работоспособность, а именно – адаптироваться к меняющимся рыночным условиям, что особенно важно с позиций участия банков в обеспечении развития экономики.

Проводя такую политику, банк становится неотъемлемой частью экономического механизма, органично вписывается в экономические процессы, становится востребованным по своим функциям, а не отторгается, т. е. не попадает в кризисную ситуацию. Таким образом, устойчивость – это важное, если не основополагающее понятие, обращенное не к статике, а к движению, не к прошлому, а к настоящему и, что особенно важно, к будущему. Банковские кризисы принято рассматривать как системные кризисы банковского сектора, возникающие под воздействием эффекта «домино» из-за накопления проблемных активов в некотором ограниченном числе банков и прекращении их платежеспособности. Последнее обстоятельство приводит к «банковской панике», массовому и досрочному изъятию вкладов и депозитов, резкому сокращению (а то и прекращению) межбанковского кредитования, подрыву доверия к банкам и т. д. На фоне подобного «кризиса доверия» приостанавливаются банковские платежи, нарушаются «платежные связи», рушатся межхозяйственные расчеты и происходит коллапс платежной системы и финансовых рынков страны.

В то же время рассмотрение и анализ угроз, которые несут банковские кризисы для экономики страны, послужило стимулом для развития и совершенствования всего комплекса антикризисного управления. Важнейшими задачами антикризисного управления являются: вывод кредитной организации

из состояния кризиса; предотвращение ее банкротства; минимизация убытков кредиторов и собственников в случае ликвидации кредитной организации.

Инструменты антикризисного управления должны обеспечивать финансовую устойчивость и надежность отдельных банков и банковской системы страны в целом. Хочется надеяться на то, что реализация на практике указанных и иных предложений в совокупности послужит надежным барьером-водоразделом между добросовестной коллекторской и завуалированной преступной деятельностью и создаст надежные основы для укрепления финансовой устойчивости российской банковской системы.

Питання виникнення та зростання проблемних заборгованостей як в окремо взятій фінансово-кредитній установі, так і в державі в цілому, стали основою для появи у Росії принципово нового інституту – колекторів. Однак до цього часу відсутнє правове регулювання їх діяльності, що, з одного боку, ставить цей інститут поза законом, а з іншого – не залишає можливості захисту права та інтересів господарюючим суб'єктам, зокрема фізичним особам, які допускають з тих чи інших причин порушення договірних фінансових зобов'язань. У цій статті викладено авторську думку з названих питань.

Ключові слова: фінансова стабільність, погашення заборгованостей, прострочені кредити, банки, боржники, колекторські агенції.

Questions of occurrence and the rising bad debts as a separately in the financial and credit organization, as well as in the state in general have become the basis for the appearance in Russia of a fundamentally new institute – the collectors. However, so far there is no legal regulation of their activities, which on the one party makes this institution outside the law, and on the other – do not leave open the possibility of protection of the rights and interests of economic entities, including individuals, allowing for different reasons violation of contractual financial obligations. This article contains the author's opinion on these issues.

Key words: financial stability, collecting of debts; overdue loans; banks; debtors; debt collection agency.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 338.47:339.9

Е.А. ЖУКОВ,
доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, Российской академии транспорта и Международной академии профессионалов, проректор Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» (Университет), Россия

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОЙ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

Транспорт – специфическая отрасль материального производства, самостоятельно не производящая натурально-вещественной продукции, он лишь связывает между собой все стадии воспроизводства в единую систему. Продукцией работников транспортной отрасли является непосредственно процесс перемещения подвижных транспортных средств, способных при этом перемещать с собой пассажиров и грузы. Действующие методики определения экономической эффективности инвестиций в развитие транспорта требуют корректировки. Для повышения экономической эффективности мирового хозяйства необходимо формировать Единую мировую транспортную систему.

Ключевые слова: Единая мировая транспортная система, транспортная продукция, экономическая эффективность, международный транспортный коридор, глобализация.

В современный период истории развития земной цивилизации, характеризующийся усилением объективно происходящих процессов глобализации всех сфер жизнедеятельности человека, транспорт приобрел решающее значение в создании необходимых общих условий для дальнейшего успешного социально-экономического развития глобальной человеческой цивилизации. Поэтому вопросы безотлагательного совместного решения мировым сообществом задач формирования **Единой мировой транспортной системы,** т. е. оптимального единого мирового транспортного пространства, должны стать обязательными и приоритетными в повестке дня каждой очередной сессии Генеральной ассамблеи ООН, ибо недооценка важности и необходимости решения указанной проблемы может обернуться для человечества тяжелыми непредсказуемыми последствиями, вплоть до его гибели, возможная реальность которой, в том числе и по причине усиливающегося негативного влияния транспорта на человека и окружающую среду, становится все более очевидной.

Положительная динамика транспортоемкости мирового валового продукта (МВП) уже длительное время характеризуется относительной устойчивостью: и суммарный мировой грузооборот всех универсальных видов транспорта и общий их пассажирооборот росли примерно такими же темпами, как и мировой валовой продукт. За последние 40 лет удельный мировой грузооборот на тонну произведенной продукции вырос приблизительно на 1/3, а дистанционная (в км) подвижность населения увеличилась в разы. Данные мировой статистики об объемах пассажирских и грузовых перевозок убедительно свидетельствуют об их стабильном увеличении в глобальном масштабе.

© *Е.А. Жуков, 2012*

В то же время общая протяженность транспортной сети всех видов путей сообщения в последние десятилетия существенно не изменилась, хотя постоянно происходит их качественное изменение: растет доля электрифицированных железных дорог, скоростных автомагистралей с усовершенствованными типами покрытий и трубопроводов с большим диаметром труб в общей мировой протяженности их сетей.

Объективно происходящие процессы усиления мирового разделения труда, кооперации и глобализации бизнеса, развитие международного туризма, расширение научных, культурных, спортивных и других межгосударственных связей неизбежно обусловливают необходимость и создают предпосылки интеграции внутренних транспортных систем отдельных стран в единую мировую транспортную систему, содействуя тем самым естественному появлению и развитию международных транспортных коридоров (МТК), по которым проходят основные транзитные грузовые и пассажирские потоки. Сейчас МТК становятся не только инструментом реализации глобальных логистических стратегий транспортно-нефтяных компаний и финансово-промышленных групп, но и «полигоном» для внедрения самых современных логистических концепций и технологий доставки грузов. Создание международных транспортных коридоров обусловливает необходимость унификации национальных законодательств, гармонизации транспортных систем Запада и Востока, сооружения транспортной инфраструктуры, имеющей единые международные технические параметры и позволяющей использовать единую технологию перевозок как основу создания логистических систем и интеграции национальных транспортных систем в единую мировую логистическую транспортную систему.

1. Концептуальные научные основы экономической природы транспорта и его роли в социально-экономическом развитии глобальной цивилизации, подлежащие обязательному учету при разработке стратегии развития мировой транспортной системы.

Обусловленная вызовами XX1 века стратегия глобального социально-экономического развития должна базироваться на строго научно обоснованных подходах и необходимости коренной перестройки общественного мышления в отношении оценки социально-экономической эффективности капитальных вложений в развитие различных отраслей материального производства и, прежде всего, транспорта.

В работе «Теории прибавочной стоимости» К. Маркс отмечал: «Кроме добывающей промышленности, земледелия и обрабатывающей промышленности, существует еще четвертая сфера материального производства... Это – транспортная промышленность, все равно, перевозит ли она людей или товары» [1]. Даже в условиях еще только зарождавшейся в ту пору материально-технической базы универсальных видов транспорта К. Маркс оценивал значение транспортной отрасли в воспроизводственном процессе наравне с промышленностью, сельским хозяйством и строительством, т. е. основными отраслями экономики, производящими натурально-вещественную продукцию.

В материальном производстве деятельность, связанная с обеспечением процесса транспортирования людей и грузов, является транспортным трудом, который необходимо рассматривать 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, во-первых, продолжает процесс производства на стадии обращения, связывая стадии производства и потребления в единую логистическую систему воспроизводственного процесса в целом, а во-вторых, является непосредственным участником и внутри каждой отдельной стадии 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 сфере материального производства, то важно правильное понимание сущности транспортной продукции. Здесь, прежде всего, нельзя смешивать воедино (как это делают некоторые 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, но, 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 зависит преимущественно от потребителей (заказчиков) транспортных услуг, т. е. мало зависит от транспортников. Именно в этом и состоят объективные истоки противоречий между общественными и узковедомственными (отраслевыми) интересами, которые не могут быть разрешены с помощью валовых показателей: «грузооборот (ткм)», «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 экономики государства 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 обусловливает полезность для общества транспортной продукции. Таким об-

разом, **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 общегосударственный результат от использования транспортного потенциала страны.**

Поскольку транспортная продукция и транспортный эффект создаются одновременно, то многие исследователи ошибочно отождествляют их, принимая отраслевой эффект за общегосударственный, 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 отрасль от промышленности, сельского хозяйства и строительства, является неотделимость транспортной продукции от самого процесса ее производства. Поэтому транспортная продукция либо одновременно с ее производством полностью или частично потребляется, либо полностью или частично теряется, нанося 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 натурально-вещественной продукции других отраслей материального производства.** Именно это специфическое свойство транспортной продукции объективно обусловливает 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 стратегии развития и совершенствования материально-технической базы мировой транспортной системы.

Данная особенность транспортной продукции обусловливает 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 стратегии формирования единой глобальной транспортной системы обязательность обеспечения одинаковых уровней транспортного обслуживания на всей протяженности международных транспортных коридоров, независимо от региона их прохождения, т. е. одинаковых условий производства транспортных услуг на каждом участке международной логистической транспортной сети.

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 мировой транспортной политики. Из естественного монополизма транспортной отрасли объективно вытекает, что транспортные менеджеры – неизбежные монополисты, поэтому руководители транспортных предприятий не преминут воспользоваться предоставляемыми им естественной монополией отрасли уникальными возможностями изъятия в свою пользу своеобразной транспортной ренты особого рода. Действительно, поскольку у транспорта как естественной монополии объективно отсутствует рыночная конкуренция со стороны других отраслей, а если при этом еще и нет необходимого контроля со стороны государственных органов власти, то по-

тенциально неограниченные возможности для взимания специфической транспортной ренты становятся реальностью. Это мы отчетливо наблюдаем в постоянном, часто экономически необоснованном росте транспортных тарифов и ощущаем в постоянном возрастании транспортного бремени в личном бюджете.

2. Роль транспорта в повышении социально-экономической эффективности мирового хозяйства.

Существующая практика технико-экономического обоснования выбора лучшего из возможных альтернативных вариантов решения той или иной важной транспортной задачи базируется на современной теории сравнительной экономической эффективности. При этом критерием, определяющим выбор наилучшего из альтернативных вариантов, служит минимум совокупных приведенных к определенному сроку капитальных и текущих затрат на сооружение и эксплуатацию инвестиционного транспортного проекта. Для отраслей материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство), которые самостоятельно производят натурально-вещественную продукцию, такой подход не вызывает особых возражений.

В случае же с транспортной отраслью, принимая во внимание вышеизложенные ее специфические особенности, данная методология не подходит, ибо она трансформируется в определение не общественной, а только отраслевой эффективности совокупных общественных затрат, если осуществление транспортного проекта финансируется за счет государственных бюджетных средств, или эффективности частного бизнеса: при финансировании транспортного проекта за счет частных инвесторов. Следовательно, для определения социально-экономической эффективности совокупных общественных затрат в развитие и функционирование материально-технической базы единой мировой транспортной системы существующие методы не подходят. Они требуют серьезной корректировки, ибо роль транспорта в повышении общественной социально-экономической эффективности определяется несколько иным содержанием.

В современной теории определения социально-экономической эффективности инвестиций в транспортную отрасль широкое признание получила концепция существования двух видов экономического эффекта от деятельности транспорта: внетранспортного, т. е. возникающего благодаря транспорту в обслуживаемых им отраслях экономики, и внутритранспортного. Сторонники указанной концепции под «внетранспортным» общественным эффектом понимают некий дополнительный экономический эффект, достигаемый в отраслях материального производства (в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве) за счет полного, своевременного и качественного их транспортного обслуживания. Под «внутритранспортным» общественным эффектом те же сторонники обычно понимают: а) доходы (прибыль) самих транспортных предприятий; б) уменьшение порчи, деформаций и потерь готовой продукции, сырья и полуфабрикатов в транспортном процессе; в) сокращение времени «омертвления» продукции в сфере обращения и др.

С такой концепцией можно было бы согласиться только в том случае, если бы транспортные работники в результате своей производственной деятельности создавали дополнительные натурально-вещественные продукты, причем не только внутри транспортной отрасли, а и за ее пределами, т. е. в других отраслях материального производства. Разумеется, ни того, ни другого объективно быть не может, ибо результатом труда этих работников, как было установлено выше, является специфическая транспортная продукция – непосредственно процесс перемещения подвижных транспортных средств, который не только не увеличивает объем перевозимой натурально-вещественной продукции, а наоборот, очень часто уменьшает его за счет утруски, усушки и потерь, да и ухудшает качество транспортируемой продукции за счет боя, деформаций и порчи.

Более того, если внимательно проанализировать сущность главной задачи транспорта, состоящей в своевременном, полном и качественном обслуживании отраслей материального производства, то нетрудно заметить, что при успешном ее решении транспортом также никакой дополнительной натурально-вещественной продукции произведено быть не может, так как в данном случае коллективы производственных предприятий, оптимально обслуживаемые транспортом, будут уже использовать имеющийся в их распоряжении производственный потенциал на 100%. Следовательно, «еще лучшее их транспортное обслуживание» будет только наносить ущерб как самим предприятиям, так и общественному производству в целом, так как такой факт будет означать создание сверхнормативных запасов материальных оборотных фондов у одних предприятий и острый их недостаток – у других.

В иных же случаях, когда удовлетворение общественных транспортных потребностей оказывается существенно или частично неполным, несвоевременным и некачественным, вообще нельзя говорить о каком бы то ни было внешнем транспортном общественном эффекте, так как во всех таких случаях возникает лишь больший или меньший по величине общественный материальный и моральный ущерб. Поэтому позиции специалистов, считающих, что транспорт создает в других отраслях материального производства некоторую дополнительную продукцию, а следовательно, и какой-то дополнительный экономический эффект, несостоятельны, хотя, безусловно, роль транспорта в создании необходимых общих условий для нормального функционирования как производственной, так и непроизводственной сфер экономики, чрезвычайно велика.

Другими словами, общество, стремящееся к эффективному социально-экономическому прогрессу, не может быть заинтересовано в увеличении удельных транспортных издержек на единицу конечного общественного продукта, т. е. роста его «транспортоемкости». В то же время государства объективно вынуждены нести рациональные общественные затраты на развитие и функционирование материально-технических баз транспорта, хотя их полезность и состоит лишь в создании необходимых общих условий для успешной производственной, социально-бытовой и других сфер жизнедеятельности общества. Сами же транспортные издержки всегда должны рассматриваться как категория экономических затрат.

Поэтому можно констатировать, что значение транспорта в повышении социально-экономической эффективности развития мирового хозяйства заключается: а) во всемерном снижении себестоимости транспортной продукции; б) уменьшении «транспортоемкости» общественного воспроизводства, т.е. снижении удельных транспортных затрат на единицу мирового валового продукта; в) в максимально возможном сокращении всех видов потерь в транспортном процессе и ущерба от транспорта человеку и окружающей среде; г) максимально качественном и комфортабельном удовлетворении транспортных потребностей населения при минимуме удельных совокупных общественных затрат на эти цели.

Особый характер предоставляемых транспортом услуг обусловливает и особую форму взаимоотношений транспорта с обслуживаемыми им клиентами: юридическими и физическими лицами. Эти взаимоотношения обязательно должны регулироваться государством на основе единых научно обоснованных тарифов на грузовые и пассажирские перевозки. Только такие тарифы и смогут служить объективной экономической основой, обязывающей транспортников рационально развивать и использовать для выполнения своих функций все основные виды транспорта, причем только в пределах сфер их наиболее экономически эффективного функционирования.

При этом разработку эффективной для мирового хозяйства в целом, а не только для транспортников, глобальной транспортной стратегии может осу-

ществить только нейтральный, не отягощенный ведомственными интересами творческий коллектив специалистов-ученых, способный подойти к решению этой сложной проблемы научно обоснованно и с общецивилизационных позиций.

3. Международные «транспортные коридоры» – структурная основа интеграции всех стран и континентов планеты Земля в единое транспортное пространство.

К настоящему времени в мире уже более или менее четко выкристаллизовались на фоне других три мировых экономических полюса: Евросоюз, Северо-Восточная, Восточная и Юго-Восточная Азия и Северная Америка, образующие основные транспортные потоки. Они как бы образуют своеобразный транспортный треугольник: США – Европа – Дальний Восток. При этом основными обслуживающими их международными транспортными маршрутами являются: 1. **Южный водный маршрут**, огибающий Африку и проходящий через три океана: Тихий, Индийский и Атлантический; 2. **Южный водный маршрут**, проходящий также через три океана, но использующий Суэцкий канал; 3. **Международный транспортный коридор «Южный»**: Юго-Восточная Европа – Турция – Иран с ответвлениями: Центральная Азия – Китай и Южная Азия – Юго-Восточная Азия – Южный Китай; 4. Завершающий свое формирование **международный транспортный коридор «ТРАСЕКА»**: Восточная Европа – Черное море – Кавказ – Каспийское море – Центральная Азия.

С географической же точки зрения, транспортировка и пассажиров, и грузов в Америку, Европу и на Дальний Восток по направлениям Восток–Запад и Север–Юг во всех отношениях оказывается предпочтительней по смешанным наземным, водным и воздушным маршрутам. Например, расстояние по Трансокеанскому маршруту от Иокогамы до важнейших Западно-Европейских портов (Роттердамского, Гамбургского и других) почти вдвое превышает протяженность сухопутных маршрутов с использованием уже существующей российской Транссибирской железнодорожной магистрали, а в перспективе – и автомагистралей, сооружаемых на территории России. Для морского же транспорта намного короче трасса Северного морского пути. Расчеты специалистов-транспортников убедительно доказывают, что время доставки грузов с Запада на Восток по территории России сокращается как минимум на две недели, по сравнению с их доставкой по маршруту через Суэцкий канал, а это, безусловно, серьезно снижает затраты заказчиков на доставку грузов к месту назначения.

Таким образом, геополитическое положение России, исторически оказавшейся на пересечении важнейших мировых торговых и коммуникационных путей, создало ей объективные предпосылки для исполнения ведущей роли в создании единого мирового транспортного пространства. Более того, уже сформировавшаяся транспортная сеть России имеет хорошую ориентацию на внешний мир. Уже сейчас для обеспечения международных транзитных перевозок (даже в достаточно больших объемах) не нужно изыскивать какие-либо новые внутренние транспортные маршруты или иные транспортные переходы в пограничные страны – они уже имеются. Однако, объективности ради, следует заметить, что большая часть ныне существующей транспортной сети России требует серьезной реконструкции под мировые стандарты, осуществить которую без серьезной инвестиционной поддержки, как стран Большой Восьмерки, так и других заинтересованных государств, она самостоятельно не сможет.

Данный вопрос многократно ставился в повестку дня и обсуждался на многих международных конференциях по транспорту, а также на трех Евроазиатских транспортных форумах, но очевидного прогресса в конкретном решении крайне назревших проблем создания экономически рациональной единой мировой транспортной системы пока не наблюдается. Не исключено, что все геополитические корпоративные проекты и конфликты ближайших десятилетий будут, так или иначе, связаны с решением этой проблемы. Это обуслов-

лено тем обстоятельством, что коммуникационные сети и, прежде всего, международные транспортные коридоры, т. е. транзитные транспортные магистрали универсальных видов транспорта, проходящие по территории того или иного государства, обеспечивают для него успешное решение как минимум двух задач: во-первых, создают фундаментальные основы для вхождения государства в единое экономическое и культурное пространство значительно большей территории с сохранением и даже приумножением при этом своих собственных ценностей; во-вторых, для суперконтинентов планеты Земля, характеризующихся большой разобщенностью производительных сил и насчитывающих каждый несколько цивилизаций (культур, этносов), в условиях объективно углубляющихся и расширяющихся процессов глобализации во всех сферах их жизнедеятельности, МТК формируют единую, экономически более эффективную логистическую транспортную систему рационального обмена как средствами, так и продуктами производства.

Специалисты-системщики в области транспорта полагают, что близкая к оптимальной транспортная карта мира должна представлять собой радиально-кольцевую схему («колеса и спицы»), насчитывающую шесть следующих транспортных колец:

1. Центрально-европейское кольцо, которое в ближайшие десятилетия редуцируется в **западно-европейское**;

2. Северо-европейское, включающее транспортные магистрали Прибалтийских государств, Северо-Западных регионов России, Германии, Дании, Швеции, Норвегии и Финляндии (само собой разумеется, что это кольцо должно иметь надежную транспортную связь с мировой транспортной системой, которая сегодня отсутствует);

3. Средиземноморское транспортное кольцо, объединяющее в единое социально-экономическое пространство Италию, Испанию, Португалию, страны Магриба – Марокко, Алжир, Тунис, Ливию и страны Леванта – Египет, Израиль, Сирию и т. д., которое по разным причинам в настоящее время практически распалось на отдельные фрагменты. Практически, это кольцо должно иметь и два транспортных узла, объединяющих его с мировой транспортной сетью: Гибралтар и Суэц. Современные тенденции его развития свидетельствуют о возможности попадания этого кольца в среднесрочной перспективе под полный контроль исламской (афроазиатской) цивилизации;

4. Дальневосточное кольцо, соединяющее транспортные артерии Кореи, Китая, Монголии, Дальневосточных и Приморских регионов России, Японии и других восточных государств, где сейчас, к сожалению, развивается новый узел геополитического напряжения, чреватый региональными катастрофами и обусловливающий пока, вместо единой транспортной системы, лишь отдельные возможные его компоненты в Японии (несколько крупных морских портов и экономически малоэффективная автодорожная сеть, включающая нерентабельный пока тоннель на Хоккайдо), российском Приморье (железная дорога, являющаяся ответвлением Транссиба), Китае и Кореи (Китайская КВЖД и отрезки железных дорог вдоль дальневосточного побережья);

5. Черноморско-Каспийское кольцо, находящееся в стадии проектирования и предполагающее объединить транспортные магистрали Грузии, Армении, Азербайджана, Турции, Казахстана, Ирана, Ирака и других прилежащих к бассейнам указанных морей стран;

6. Большое водное кольцо Европы, которое остается до сих пор еще одним пока не реализованным международным транспортным маршрутом, способным объединить в единую транспортную сеть следующие судоходные водные артерии: р. Волга – р. Дон – Азовское море – Черное море – р. Дунай – р. Майн – р. Рейн – Балтийское море – р. Волга – Каспийское море с ответвлениями на сеть европейских боковых рек и каналов. Это кольцо имеет уникальное значе-

ние не только и не столько для грузовых международных перевозок, хотя и они могут быть значительными во внутренних перевозках отдельных стран Европы, сколько для международного туризма. Этот маршрут позволяет знакомиться с историей и современностью, многообразным культурным наследием России и Европы. Вне всякого сомнения, это транспортное кольцо уже в ближайшей перспективе будет иметь хорошее и экономически целесообразное развитие.

На сегодняшний же день лишь одно из указанных выше транспортных колец функционирует нормально. Таким транспортным кольцом можно считать лишь **«центрально-европейское»**, объединяющее в единую транспортную систему автомобильные магистрали стран Европейского Союза. Это кольцо связано с мировой транспортной системой крупнейшим в Европе Роттердамским транспортным узлом. Таким образом, важнейшей не только для Евроазиатского суперконтинента, а и общемировой перспективной транспортной задачей является создание полноценной системы обозначенных выше транспортных колец и введение их в полный эксплуатационный режим.

Однако для оптимизации межрегиональных экономических и межцивилизационных культурных связей, помимо кольцевых, необходимы также и линейные транспортные коридоры: вертикальные и горизонтальные транспортные магистральные линии. Это важно не только с точки зрения коммерческой выгоды, но и с позиции таких составляющих национальной безопасности, как: военная, экономическая, промышленная, технологическая, продовольственная, демографическая и пр. Заметим, что в связи со своим особым географическим положением, территория России как бы целиком является предназначенной для таких транспортных коридоров. Безусловно, наиболее рациональная схема будущих линейных «коридоров» должна определяться расположением выше обозначенных транспортных колец и размещением этнокультурных цивилизаций. Конфигурация такой сети на Евроазиатском суперконтиненте, по мнению многих специалистов-системщиков в области транспорта, представлена на рис. 1–4.

Рис. 1. Трансконтинентальная магистраль и контуры мировой железнодорожной сети

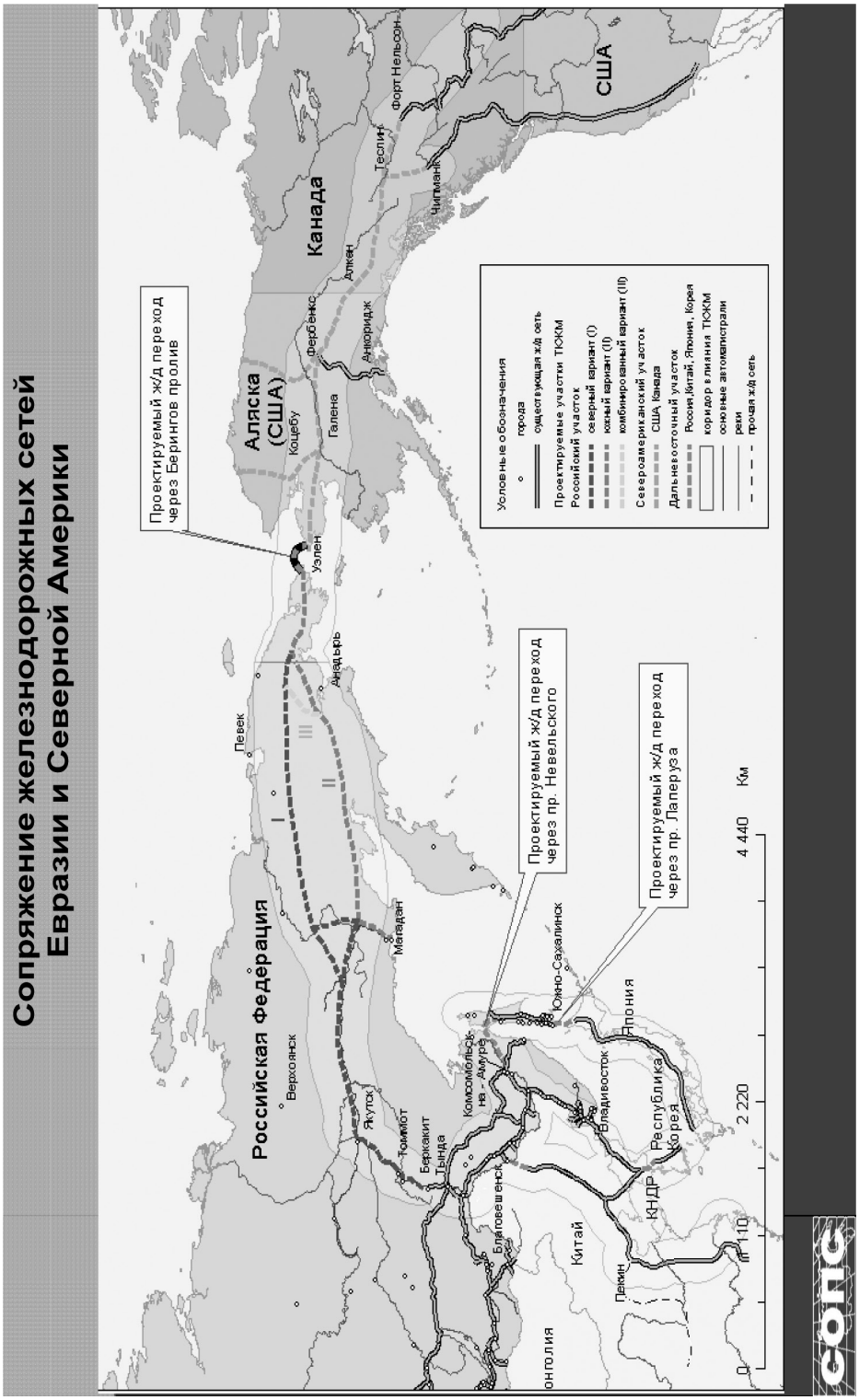


Рис. 2. Сопряжение железнодорожных сетей Евразии и Северной Америки

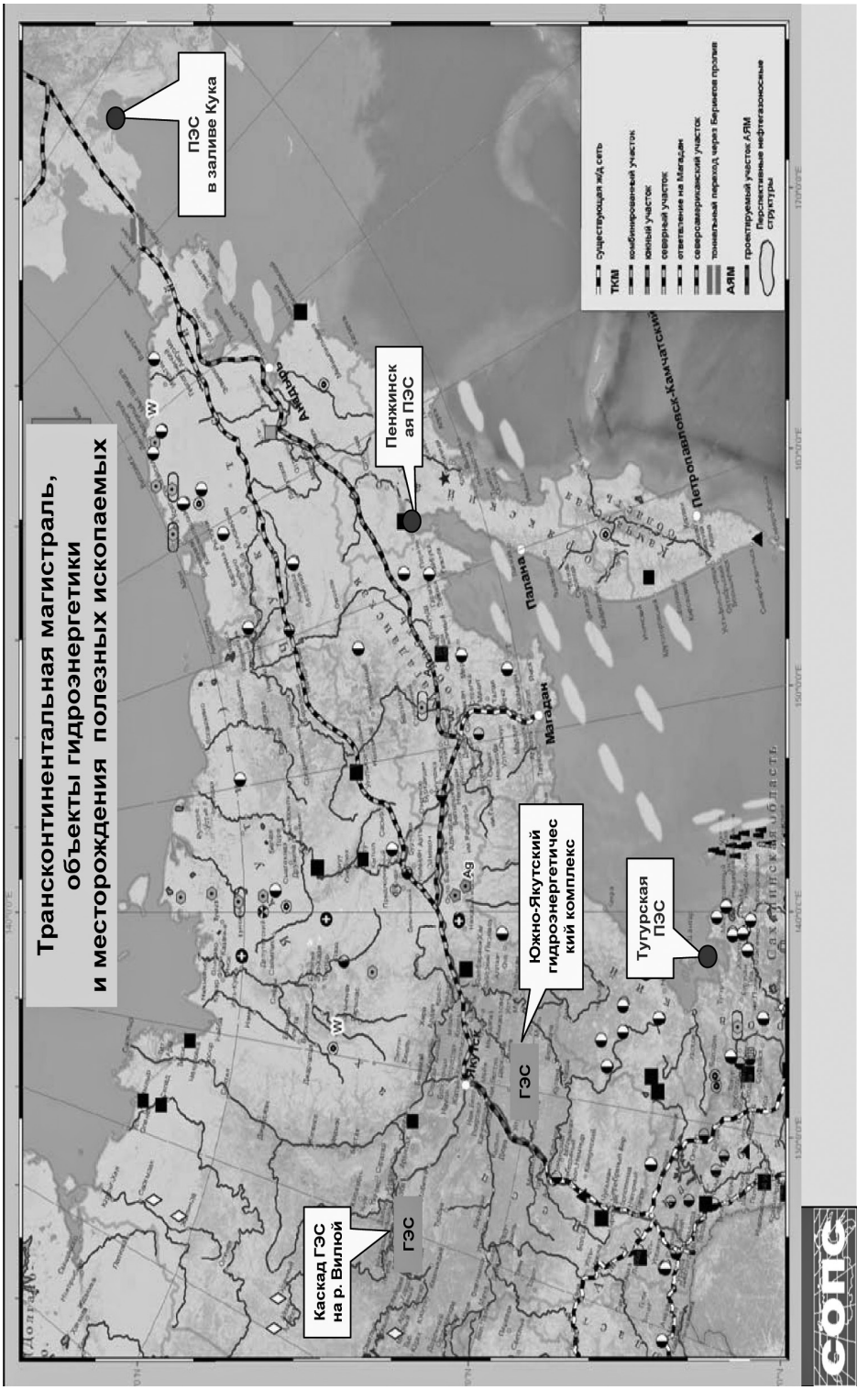


Рис. 3. Транскоитинентальная магистраль, объекты гидроэнергетики и месторождения полезных ископаемых

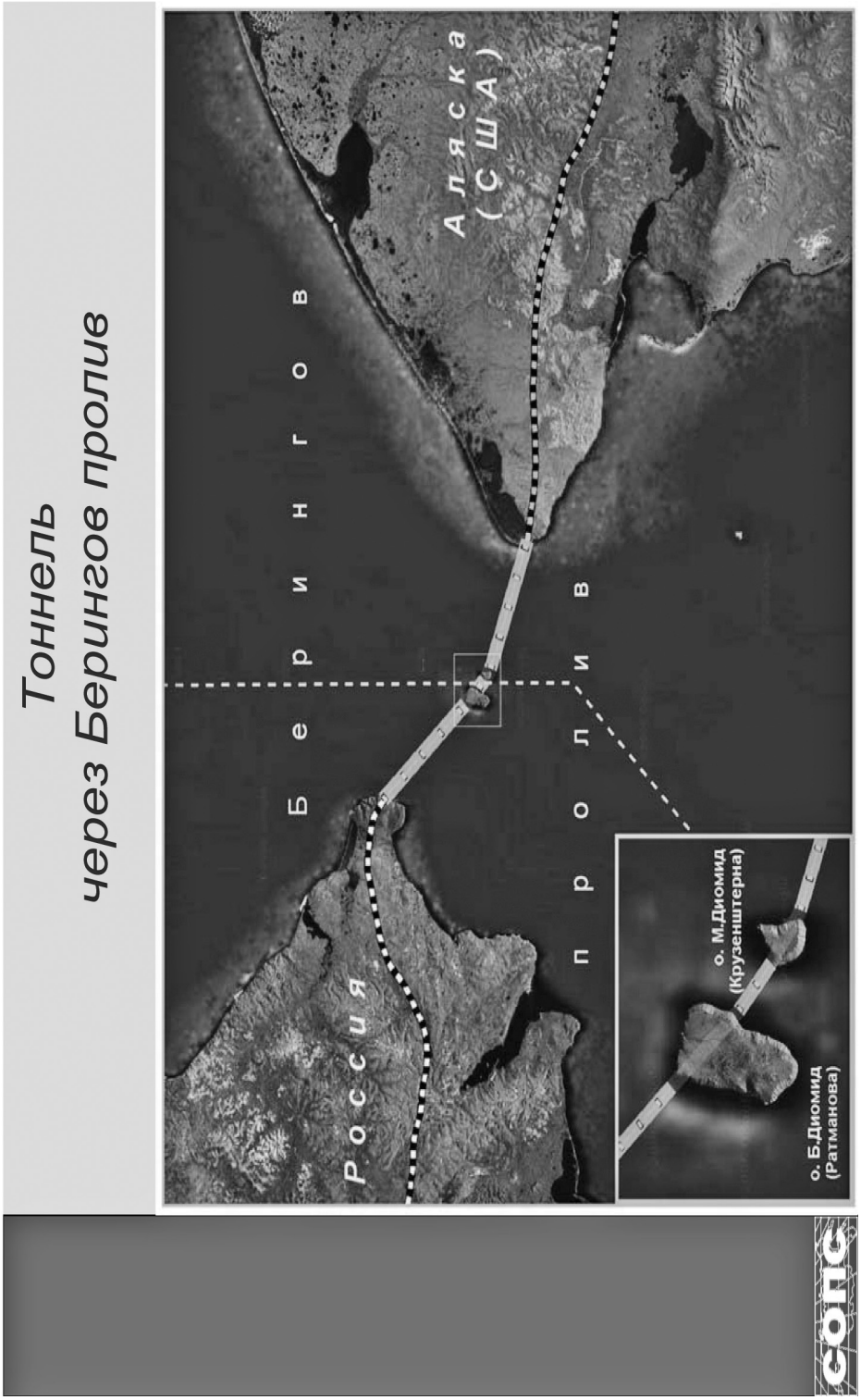


Рис. 4. Тоннель через Берингов пролив

Ни одна страна мира, действительно стремящаяся к социально-экономическому развитию, не может сейчас стоять в стороне от процессов мировой интеграции, в том числе и от участия в формировании единой мировой транспортной системы. Причем участие стран в этих процессах и, прежде всего, в создании международных транспортных коридоров создает хорошие предпосылки к исключению неоправданной конкурентной борьбы на рынке транспортных услуг, приносящей лишь необоснованные повышенные транспортные издержки.

Список использованной литературы

1. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 26, ч. I. – С. 422.

Транспорт – специфічна галузь матеріального виробництва, яка самостійно не виробляє натурально-речової продукції, він лише пов'язує між собою усі стадії відтворення у єдину систему. Продукцією працівників транспортної галузі є безпосередній процес переміщення рухомих транспортних засобів, здатних при цьому переміщувати із собою пасажирів та вантажі. Діючі методики оцінки ефективності інвестицій у розвиток транспорту вимагають коригування. Для підвищення економічної ефективності світового господарства необхідно формувати Єдину світову транспортну систему.

Ключові слова: Єдина світова транспортна система, транспортна продукція, економічна ефективність, міжнародний транспортний коридор, глобалізація.

Transport is the specific branch of Economics. It does not produce anything material; its function is to link all stages of reproduction into a single process. Direct transport production is movement of transportation means capable together replaces goods and passengers. Acting Methodic Rules of investment project efficiency assessment are to be changed for transport projects. To increase efficiency of the global economics the Single World Transportation System must be developed.

Key words: Single World Transportation System, transport production, efficiency, International Transportation Corridor, globalization

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1

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

В.М. ТАРАСЕВИЧ,
доктор економічних наук, професор
Національної металургійної академії України

ПРОЛЕГОМЕНИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ НЕОСОЛОГІЇ

У статті ставиться питання про інтеграцію розпорошених фрагментарних досліджень артефактного нового і відтворення його носіїв; обґрунтовується доцільність та актуальність економічної неосології – науки, предметом якої є нове економічне буття в універсумному контексті.

Ключові слова: неос, неосологія, економічна творчість, відтворення економічно нового, інновації.

Інноваційна проблематика, що вийшла на передові позиції світової науки та економічної думки в останній чверті XX сторіччя, продовжує впевнено утримувати лідерство і на початку третього тисячоріччя. Зрозуміло, це не випадково: інновації як носії піонерного, якісно нового є каталізаторами оригінальних метаморфоз універсуму, найважливішим чинником динамічних змін, актуалізації творчого потенціалу людини і суспільства. Тому не дивно, що проблематика нового стала ключовою практично для всіх наук і багатьох галузей знань. Якщо ж нове є онтологічно всюди присутнім та гносеологічно загально проблемним, чи не настав час ***неосології*** – *самостійної науки про нове, піонерне, оригінальне, інше в різних сферах життєдіяльності людини, у тому числі в економічній?*

Правомірність і актуальність зазначеного питання підтверджується численними економічними дослідженнями. Їх проблематика у працях вітчизняних (Ю. Бажал, В. Геєць, М. Герасимчук, С. Ілляшенко, Б. Кваснюк, І. Лукінов, Л. Федулова та ін.) і закордонних (О. Бузгалін, С. Глазьєв, О. Єрохіна, Н. Іванова, В. Маєвський, В. Макаров, К. Фрімен, Г. Хемел, Ю. Яковець та ін.) науковців є достатньо широкою. Ґрунтовний аналіз наявного різноманіття концепцій і підходів дозволяє стверджувати, що, з одного боку, тема інновацій є важливою складовою усіх напрямів та шкіл економічної науки, а з іншого – поки що інтеграція відповідних ідей поступається диференціації, перспективи цілісної теорії, яка б спромоглася об'єднати розпорошені дослідження, є туманними, та а й термін «інновація» за усієї популярності і загальновизнаності не отримав достатньо строгої категоріальної визначеності. Чи не кожний з дослідників залежно від об'єкта та предмета власних наукових пошуків, а, найголовніше, від їх кінцевої мети пропонує своє визначення сутності інновацій, їх місця і функціональної ролі в економічній системі.

Формування левової частки зазначеного дефінітивного різноманіття небезпідставно пов'язується із розповсюдженням п'ятого технологічного укладу, синхронізованими хвилями базисних нововведень доби становлення постіндустріального суспільства. Саме на порубіжжі віків яскраво виявляється всюдисутність нового, його спеціалізація на вибірковій якісній мінливості екогенетичного матеріалу. Загострюються імперативи пошуку загального, інтегративного у різноманітності диференційованого особливого та одиничного.

© О.О. Завгородня, В.М. Тарасевич, 2012

Безумовно, емпіричне збагачення інноваційної проблематики відкриває перед науковцями нові горизонти пізнання. Але ж воно має спонукати і до критичного перегляду вживаної термінології. На жаль, щире прагнення інтенсифікувати цю роботу не завжди позитивно позначається на якості її результатів. Свідчення тому, – недостатньо обґрунтовані та виправдані відхилення змісту категорій, що використовуються для розкриття різноманітних аспектів якісної мінливості економічних систем, від їх (категорій) філософського підґрунтя, етимологічно і семантично зумовлених сенсів, недооцінка герменевтичних і контекстуальних ракурсів досліджень, а також необхідності пошуків первинної сутності та субстанції різноманітних поверхових форм.

Така певна зневага до словникової роботи й категоріального детермінізму несе потужні потенційні загрози для освітньої діяльності, законотворчості, економічної політики. «Якщо різні люди у різному контексті розуміють під інноваціями цілком різні речі і явища, – слушно зауважує О. Кулагін, – то як можна говорити на загальнодержавному рівні про інноваційний прорив та інноваційну політику. Не зрозуміло, що треба заохочувати, як впливати на це незрозуміле також не відомо...» [1, с. 16].

Усвідомлення відзначених обставин посилює інтерес до проблем доволі еклектичного і внутрішньо суперечливого тезаурусу постнекласичної теорії інновацій [2–5]. За результатами його відносного упорядкування й структуризації як складного цілого та чисельних варіантів контент-аналізу відповідних (об'єктного, процесного, результативного, інвестиційно-фінансового) сегментів стає зрозумілим, чому досі коректно не розв'язане категоріальне питання. Визнана в колі фахівців незавершеність понятійного простору, наявні смислові розбіжності й непорозуміння спричинені, зокрема, відсутністю *базової категорії, первинної абстракції*, що:

– символічно та семантично асоціюється із новим – унікальним і оригінальним, аналогів якого раніше не було;

– має філософський і загальнонауковий статус, детермінований всюдисутністю та всезагальністю нового, генерація, дифузія та рутинізація якого є невід'ємним моментом буття будь-яких відкритих автодинамічних складноорганізованих систем;

– задає «родовий» основоположний зміст, що ситуативно актуалізується й утворює «архітектонічне ядро» системи споріднених категорій, спроможної адекватно розкрити закони та механізми спрямованого якісного оновлення універсуму;

– є осередком діалектики загального, особливого і одиничного, розмаїття носіїв новизни та індукованих ними якісних змін, конституює їх діяльнісну природу, спільну креативну генетичну основу та цілеспрямовано-конструктивний початок.

Між тим термінологічна база наук, у предметний простір яких входять універсалії та частковості еволюційної проблематики, на цей момент не містить абстракцію, адекватну зазначеним вимогам. Справа в тому, що практично поза увагою залишається онтологія артефактного нового та відтворення його носіїв. Наприклад, економічна інноватика у сучасному прагматично «менеджерському» варіанті може розглядатися лише як спеціалізована складова науки про нове, що зосереджує увагу на впроваджувальній фазі відповідних *апріорі результативних* відтворювальних циклів. До речі, про відсутність претензій на щось більше імпліцитно свідчить наявність префіксу «*ін*» в її назві. З урахуванням латинського походження останньої він у сенсі «потрапити *у* щось» означає, що мова йде про імплантацію носіїв новизни у середовище de facto [6, с. 112].

Розуміючи складність завдань, пов'язаних із пошуком зазначеної первинної абстракції та зростаючого з її «кореня» могутнього древа науки про нове, ми не претендуємо на їх вичерпне рішення. Тому наведені у статті результати,

отримані з використанням універсумного, еволюційного, синергетичного й діяльнісного підходів, слід оцінювати як постановку проблеми, як попередній ескіз, пролегомени для творчих пошуків і активізації дискусії про економічно нове.

Розмірковуючи над назвою зазначеної первинної абстракції, ми звернулися до рідної грецькій мові праматері усіх наук – філософії. В ній для позначення будь-чого, що є новим і містить новизну, використовується самодостатня символьна конструкція ***«neos»***. Якщо ж мова йде про нове, що «прив'язане» до цілком конкретної сутності та проявляється через істотні якісні відмінності її станів в послідовні моменти часу, то про його наявність повідомляється шляхом додавання до вихідної назви цієї сутності частки *«нео» (нео)* [6, с. 341]. З огляду на викладене, вважаємо логічним і коректним використання терміну ***«неос»*** для позначення нового як первинної абстракції, що у «згорнутому» стані містить все різноманіття його (нового) сутності, змісту та проявів. Відповідно, *загальну науку про нове* пропонуємо називати ***«неосологією»***. *Предметом* однієї з її складових – ***економічної неосології*** – *є нове економічне буття в універсумному контексті*, у тому числі природа, кваліметрія, місія і детермінованість економічного нового, закони і механізми відтворення неосів в економічних системах.

Зрозуміло, ми не бажаємо загострення категоріальних проблем й повної ревізії тезаурусу теорій інновацій. Тож не зазіхатимемо на латинську етимологію уже узвичаєних понять. Збережемо корінь «нов» (від лат. novus – новий) як змістове ядро категорій, що відображатимуть поліморфізм економічних неосів. Він зумовлюється об'єктивною логікою їх життєвого циклу (зародження → становлення → зрілість і постадаптація → занепад) та *послідовними* стадіальними трансформаціями (прото*нов*ація → ін*нов*ація /*нов*овведення/ → пост*нов*ація → ре*нов*ація), що уособлюють *розвиток (розгортання)* первинної сутності.

З огляду на зазначене до пролегоменів, початків *економічної неосології* вважаємо за доцільне віднести такі положення.

1. Неоси є утвореннями універсумними та всезагальними, абсолютними і відносними, об'єктними і суб'єктними, такими, що можуть існувати у гносеологічних, онтологічних, аксіологічних і праксеологічних формах, в різних взаємозв'язках та співвідношеннях.

2. Пошуки *онтологічних неосів* базуються, зокрема, на зіставленні *якостей* явищ та процесів й знаходженні між ними генотипних і фенотипних, істотних і неістотних відмінностей. Неоси інших форм можуть виявлятися через *змістові розбіжності* ідеальних моделей, безвідносно до існування – не існування їх онтологічних підвалин.

3. *Абсолютність* неосів доводиться підтвердженою появою матеріальних чи нематеріальних сутностей, якісно ідентичних аналогів яких не було в передісторії як цієї економічної системи, так і її середовища. *Відносність* виявляється різноманітніше. Саме про неї йдеться при народженні та/або утвердженні:

– локально нових сутностей екзогенного походження;

– якісно нетотожних модифікацій та часткових трансформацій наявних сутностей;

– сутностей, присутніх в минулому, забутих, але не стертих з генетичної пам'яті системи, і відновлених у сьогоденні;

або у випадках, коли:

– майже одразу за носіями новизни, що не встигли узвичаїтися, з'являються авангардні носії новітності;

– при додатних темпах дифузії неосів більшість акторів продовжують сприймати їх як суб'єктивно нове.

4. *Економічні неоси є багатогранними і контекстуальними* [8]. Залежно від ситуації вони постають як:

– макроскопічний результат довільних чи спрямованих мутацій мікро- і мезоносіїв екогенетичної інформації;

– стрімке, нелінійне посилення раніше малопримітної властивості;

– новоутворення, породжені комбінаторикою елементів, що взаємодіють, їх гібридизацією чи химерізацією;

– латентні сутнісні ознаки та якості, потенційно закладені у відтворювальну програму системи при структурогенезі, але в передісторії приховані від середовища;

– ренесанс старого (déjà vue);

– дотепер незвідане та невідоме;

– інтерналізоване чуже тощо.

5. З огляду на загальні закони універсуму заперечується (принаймні на першому етапі пошуків) можливість creation ex nihilo. Виникнення неосів пов'язується із структурогенезом та реструктуризацією наявної реальності – реконфігурацією, комбінаторикою й синтезом її різних за ступенем агрегації фрагментів, кожний з яких може бути потенційним носієм різних «атомів і молекул» економічного нового. Зокрема, мова йде про притаманний синтезу синергетичний ефект. У відкритих людинорозмірних системах він біфуркаційно реалізується в емерджентній і м'яко детермінованій формах, уособлюючи діалектику свободи і необхідності, невизначеності і фатальності (приреченості), випадковості і закономірності.

Причинність пояснюється:

– універсальними еволюційними принципами та імперативами;

– законами, що визначають логіку життєвого циклу систем певного класу, його фазові особливості та специфіку перехідних станів;

– дією механізмів наслідування;

– залежністю від оточення, у т. ч. відповідними зовнішніми викликами й обмеженнями саморушності;

– законами і механізмами коеволюції «система ↔ середовище», що визначають змістову й часову кореляцію їх циклічної самомінливості та адаптивної взаємомінливості;

– цілеспрямованістю й раціональністю, притаманною усім формам діяльності людини;

– футуристичними образами, що існують в індивідуальній та колективній свідомості акторів як цільові орієнтири руху;

– організаційно-регуляторними взаємодіями, що передбачають селективний відбір макропріоритетів розвитку та каналізацію в їх напрямі мікропроцесів тощо.

Відзнаками *емерджентності* є спонтанність, випадковість, складна адитивність індивідуальних властивостей об'єднаних і кооперованих елементів, непередбачуваність набутих макроскопічних якостей. *Біфуркаційність* зумовлює невизначеність долі зародків нового (протоновацій) з огляду на варіативне «розщеплення» траєкторії руху акторів, що перебувають в нерівноважно- нестабільному стані. Саме емерджентності та біфуркаційності соціально-економічні процеси «зобов'язані» такою атрибутивною характеристикою економічного буття, як *відкритість альтернативного майбутнього.*

В економічній системі нове буде народжуватися і творитися внаслідок довільних чи планованих комбінацій традиційних та новаційних носіїв екогенетичної системотворної інформації – технологічних та інституційних екосом та екогенів [8, с. 290–295]. А його конкретні форми відображатимуть економічну онтологію в її неповторній суб'єкт – об'єктній процесуальній єдності.

6. Лише за людиною визнається ексклюзивна здатність свідомо сприяти народженню нового чи визріванню його природних латентних форм; творити

та впроваджувати нове, якісно змінюючи за його допомогою реальність в контексті очікуваного майбутнього.

Генерація різноманітних неосів та їх свідома імплантація у формі інновацій в наявний екогенетичній матеріал постає як результат особливого типу активності економічних акторів – їх *економічної творчості*. Погляд на неї через призму загального, особливого та одиничного дозволяє виділити в її процесуальних основах і універсальні характеристики, і ті, що виключно властиві соціально-економічній онтології, і ті, що відображають їх спеціалізацію на творенні, впровадженні та розповсюдженні в ній нового (одиничне). До загальних належать:

– певні базисні умови – неоднорідність та відносна автономність акторів; нерівноважність їх внутрішніх станів; напруженість й суперечливість взаємодій, їх відкритість, саморушність і складноорганізованість тощо;

– механізми виникнення неосів, селективний відбір носіїв нового за критеріями еволюційної доцільності (ефективність, конкурентоспроможність, адаптабельність, відтворювальний потенціал);

– типовість структури та внутрішньої логіки життєвого циклу неосів (табл. 1, рис. 1), в розгортання якого вбудовані емерджентний та біфуркаційний ефекти.

Таблиця 1

Характеристика фаз життєвого циклу економічних неосів

Фаза	Форма	Зміст
Зародження	Прото-новація	Виникнення з будь-яких причин нової оригінальної за змістом та якісними характеристиками протоструктури (зародка) майбутнього
Становлення (впровадження)	Інновація	– свідоме введення нового в контекст дійсності з відповідною зміною статусу на інновацію; – апробація, засвоєння чи відторгнення інновації середовищем, її морфологічна стабілізація та *локальне* закріплення у ньому; – реалізація оновлюючого потенціалу, ініціація первинних перетворень за подобою протоструктури; – запуск «хвилі» перемін, чиї тип, амплітуда, просторово-хронологічний масштаб розповсюдження та вектор руху обумовлюються відповідними сутнісними характеристиками нового; – супутній перерозподіл потоків речовини, енергії та інформації; – розкриття доходостворювального потенціалу й визначення реальних перспектив щодо його підвищення; – випробовування нових та оновлених структур на стабільність і стійкість; – формування засад для розширеного відтворення інновації.
Зрілість (розповсюд-ження)	Інновація	– зміни набувають *необоротного самопідтримуючого* характеру; – тиражування, дифузія та рутинізація інновацій; – «хвиля» змін досягає межі; – інновація починає морально старіти, втрачає доходостворювальний потенціал і інноваційний статус.
Постадаптація	Постновація	Пошук та реалізація альтернативних способів подовжити тривалість життєвого циклу (експорт (рис. 1, точка біфуркації 2), часткові цільові модифікації (рис. 1, точка біфуркації 1))
Занепад	Реновація	Втрата новизни через її заперечення новітністю та / або перетворення новації в реновацію (традицію)

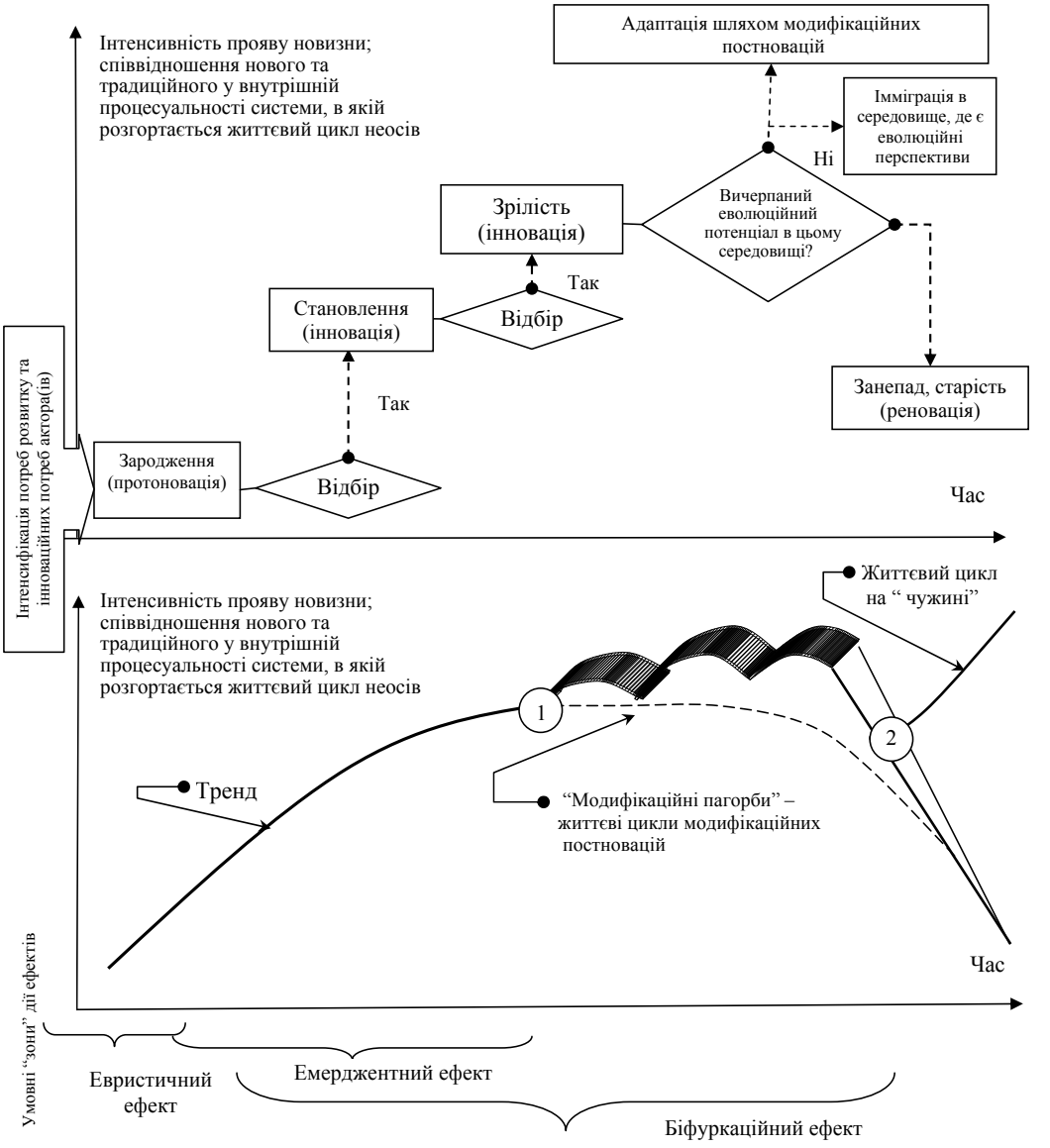


Рис. 1. Індивідуальний життєвий цикл економічних неосів

Особливості економічних процесів обумовлені притаманною лише людині властивістю пізнавати себе та навколишній світ, свідомо і критично ставитися до дійсності, усвідомлювати свої потреби й інтереси, організовувати процес їх задоволення, спираючись на власні сили та враховуючи наявні обмеження автодинаміки. При цьому суттєвими моментами є:

– діяльнісна трудова природа останньої;

– її механізми, засновані на привласненні сутнісних сил людини, діалектиці їх олюднення та уречевлення;

– зміст суперечностей та внутрішня конфліктологія інтересів і цілей акторів. Їх неузгодженість загрожує нормальному протіканню відтворювальних циклів, виявляючись у розривах коопераційних зв'язків та несподіваних міжфазових біфуркаційних переходах.

До персоніфікованих ознак економічної творчості належать:

– домінування внутрішніх мотиваційних механізмів із потужною інтраверцією – орієнтацією на саморозвиток і самовдосконалення творця;

– важлива роль інтуїції і підсвідомості при генерації неосів-ідей, виникнення яких пов'язується із активацією людиною механізмів дивергентного та/або конвергентного мислення, комбінуванням неявних і явних теоретико-емпіричних знань;

– обумовлений специфікою пошуків таких ідей *евристичний ефект*, що посилює стохастичну складову макродинаміки;

– специфічна субстанціональна основа – історично детерміновані неосні за змістом чи формою взаємодії економічних акторів з приводу уречевлення – олюднення традиційних та (або тільки) креативних сутнісних сил людини;

– певний еволюційно-економічний прогресизм і прагматизм. Кінцевою метою перемін, ініційованих акторами, є збереження за несприятливих обставин і підвищення рівня задоволення відтворювальних потреб в контексті реалізації власних економічних інтересів.

7. Креативно спрямовані взаємодії акторів є неоднорідними. Зокрема їх диференціація визначається наявним рівнем розвитку суспільного поділу праці, змістом і логікою творчого процесу. У найбільш агрегованому варіанті умовно виділяються основні, допоміжні та управлінські напрями спеціалізації акторів, задіяних у ньому в відповідних функціональних ролях.

Зрозуміло, що провідними виконавцями є творець, упроваджувач і споживач/ користувач нового. А канва і фінал історичної п'єси про долю цілком конкретного неосу, насамперед, залежить від характеру й способу організації коопераційних взаємозв'язків між зазначеними акторами, від ступеня узгодженості їх економічних інтересів (табл. 2). Успіх може бути досягнутий *виключно у* тому випадку, коли співдіяльність усіх акторів буде пронизана ідеєю консолідації зусиль заради отримання суспільно корисної новизни при додатному співвідношенні пов'язаних із нею вигод і витрат. Саме тоді *потенційно неосні* взаємодії акторів стануть *актуально неосними*.

Висновки. Універсумність економічного нового є підставою для інтеграції фрагментарних досліджень онтології й відтворення його носіїв під егідою та у межах економічної неосології. Така поставка питання є актуальною і новою для фундаментальної економічної науки. Неосологічні знання мають органічно доповнити теоретико-методологічні засади руху економічних систем в нестримній течії еволюційних процесів та стати корисними у розробці й реалізації довгострокових програм розвитку, пов'язаних із спрямованим якісним оновленням системотворного екогенетичного матеріалу.

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 1

Таблиця 2

Узагальнена матриця економічних інтересів акторів креативних взаємодій

		Типи і форми власності			
		Приватна		Суспільна	
		Індивідуально-трудова	З найманою працею	Колективна	Державна
Імператив (SR -період)		Максимізація поточних результатів, що презентують статусні позиції актора системі відносин власності (з урахуванням предісторії їх становлення і історичної спадщини) та успішність самореалізації в певній соціально-економічній ролі			
Цільові критерій		– максимізація доходостоворювального потенціалу ССЛ; – максимізація особистого чистого поточного й капіталізованого доходу	– максимізація маси чистого прибутку (з урахуванням ризиків та альтернативних можливостей використання власних ресурсів); – сталість зростання прибутків в довгостроковій перспективі	– максимізація чистого сукупного доходу за результатами діяльності й добробуту членів трудового колективу; – їх позитивна довгострокова динаміка	Максимізація: – валового доходу державного сектора загалом і валового доходу трудових колективів державних підприємств; – суспільного добробуту
Спосіб цілереалізації		Розподіл, перерозподіл і привласнення результатів інноваційних взаємодій, під час яких актор цілеспрямовано підвищує свій доходостворювальний потенціал та/ або сприятливо для себе реорганізує особистий економічний простір			
Передумова реалізації в LR-періоді		Розкриття нереалізованих потенцій та селективне нарощування відтворювального потенціалу, погоджене із стратегією саморозвитку, напрямом спеціалізації та конкурентними перевагами			
Функціональні ролі	Творець	Самореалізація креативного потенціалу ССЛ та їх саморозвиток; максимізація прибутку/доходів, у т. ч. за рахунок *інтелектуальної ренти* – чистого надприбутку власника природно обмежених й унікальних за якостями креативних ССЛ, отриманого за результатами капіталізації творчих розробок			
	Упроваджувач (інноватор у вузькому сенсі)	Максимізація прибутку (доходів), у т. ч. за *рахунок інноваційної ренти* – чистого надприбутку повного чи обмеженого у правах власника новаційних інтелектуальних продуктів та інтелектуалізованних факторів виробництва, пов'язаного із реалізацією наданих ними конкурентних переваг			
	Споживач	Підвищення рівня задоволення відтворювальних потреб (в абсолютному та відносному виразі), економія часу й ресурсів, покращання якості життя тощо			
Передумови для самореалізації актора у відповідній ролі	Творець гносеологічного нового	Очікувані доходи на рівні, достатньому для відтворення людського капіталу			
	Творець онтологічного нового	Очікувані доходи на рівні, достатньому для розширеного відтворенні людського капіталу, але не менші за середні для традиційних видів діяльності			
	Упроваджувач	Очікувані доходи на рівні, достатньому для розширеного відтворення, але не менші за: а) середні для традиційних видів діяльності; б) доінноваційний період			
	Споживач	Суб'єктивно прийнятне співвідношення «споживчі вигоди – витрати», отримані додаткові споживчі переваги більші за додаткові супутні витрати			

Список використаної літератури

1. Кулагин А.С. Немного о термине «инновация» / А.С. Кулагин // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 15–24.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 324 с.
3. Дулепин Ю.А. Некоторые аспекты терминологического анализа инновационной деятельности / Ю.А. Дулепин, Н.В. Казакова // Проблемы современной экономики. – № 4 (32). – 2008. – С. 34–38.
4. Завгородня О.О. До питання про категоріальну визначеність інновацій / О.О. Завгородня // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2007. – Вип. 2(3). – С. 60–67.
5. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели; 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
6. Словарь иностранных слов. – 18-е изд. – М.: Лингва, 2001. – 624 с.
7. Князева Е.Н. Природа и некоторые проблемы инноваций / Е.Н. Князева // http://narod.ru/knzva.htm
8. Экономика цивилизаций в глобальном измерении: монография / под ред. А.А. Пороховского, В.Н. Тарасевича. – М.: ТЕИС, 2011. – 768 с.

В статье поднимается вопрос об интеграции фрагментарных исследований онтологии и воспроизводства артефактного нового; обосновывается целесообразность и актуальность экономической неосологии – науки, предметом которой является новое экономическое бытие в универсумном контексте.

Ключевые слова: универсум, оригинальные метаморфозы, носители экономической новизны, неос, неосология, экономическое творчество, инновации.

In the article was put a question about integration of fragmentary researches of ontology and reproduction of artificial economic novelty under an aegis and within the framework of economic neosology. Subject of this becoming science is determined as a new economic being under universum context.

Key words: universum, original metamorphoses, transmitters of economic novelty, neos, neosology, economic creation, innovations.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:001.9

Т.О. ЗАГОРНАЯ,
кандидат экономических наук, доцент Макеевского экономико-гуманитарного института

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

В статье развиты теоретические положения в области исследования экономики знаний как фактора повышения конкурентоспособности промышленных предприятий за счет формирования и реализации их инновационного потенциала. Разработан кластерный метод оценки экономики знаний, в основу которого положено соотношение спроса и предложения знаний в мезосистеме. Предложено понятие «устойчивость развития экономики знаний», отражающее соотношение динамики расходов на технологические инновации и изменения доли инновационной продукции в общем объеме продукции региона.

Ключевые слова: экономика знаний, конкурентоспособность, кластерный анализ, инновационное развитие, регионы, устойчивость.

С конца 90-х годов прошлого века широкое распространение в западной и отечественной науке получил термин «экономика знаний» или «экономика, основанная на знаниях» (в прямом переводе с английского *knowledge-based economy*), введенный в научный оборот австро-американским ученым Ф. Махлупом в 1962 г. Этот новый тип экономики отличается от предшествующих ему аграрного и индустриального тем, что, хотя природно-материальные ресурсы продолжают выступать основой для создания экономических благ, *рост и развитие* всей хозяйственной системы обеспечиваются отныне уже не столько внешними, сколько внутренними, нематериальными факторами, важнейшими из которых выступают ***знания*** и человеческий капитал.

Концептуальная основа современной экономики знаний интегрирует в себе теорию «постиндустриального общества» Д. Белла, информационного общества Ф. Уэбстера, Т. Розака, К. Нодстрема, теорию глобальных сетей и потоков М. Кастелльса, теорию «принудительного и обязательного самоопределения» Э. Баумана, новое прочтение теории человеческого капитала, связанное с такими именами, как Т. Шульц, Э. Денисон, Дж. Минсер, М. Фридмен, теорию экономического развития Й. Шумпетера.

Разработка теоретических основ экономики знаний и изучение ее системообразующих характеристик выступает одним из важнейших направлений исследований в современной экономической науке, а практическая значимость вопросов ее становления обусловливает необходимость измерения параметров экономики знаний в контексте взаимосвязи с вопросами конкурентного и инновационного развития.

Учитывая многоплановость проблем формирования и развития экономики знаний, их взаимосвязь с различными аспектами функционирования экономической системы на микро-, мезо-, макроэкономическом и международном уровнях, отдельные вопросы данной тематики изучались многими отечественными и зарубежными учеными самых различных школ и направлений. Среди них выделим труды российских ученых Л.И. Абалкина, А.В. Бузгалина,

© *Т.О. Загорная, 2012*

А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, В.Л. Иноземцева, Г.Б. Клейнера, Д.С. Львова, В.Л. Макарова [1], Б.З. Мильнера, Ю.В. Яковца. Оригинально и комплексно к проблеме измерения параметров экономики знаний подходит Е.Д. Вайсман [2] (уральская школа) в работах которой нашли отражение взаимосвязи уровня инновационного развития, проблематика формирования конкурентных преимуществ на фоне развития экономики знаний в отдельных регионах.

Проблемы, связанные с развитием экономики знаний в Украине представлены в работах Ю.М. Бажала [3], В.М. Гейца [4], А.Э. Воронковой, А.В. Жаворонковой, Л.И. Федуловой [5]. Отдельно внимания заслуживают исследования Ю.Б. Иванова [6], в рамках которого впервые пересекаются проблемы контент-анализа категории «знание» с оценкой уровня конкурентоспособности национальной экономики.

Можно констатировать, что в самом общем виде теория экономики знаний как целостная концепция, описывающая реальные изменения в современной экономике, также находится в процессе становления и требует комплексного изучения и научного анализа данной тематики.

Целью статьи является углубление теоретических и методических подходов к изучению степени влияния экономики знаний и инновационного развития на повышение уровня конкурентоспособности регионов и рынков.

Под «экономикой знаний», или «экономикой, основанной на знаниях», стали понимать такой тип экономики, в котором знания играют решающую роль. В области макроэкономики, на стыке политики и экономической науки, термин «экономика знаний» применяется в общемировом масштабе для обозначения общества будущего, к которому сейчас идет цивилизация развитых стран. В проблематике формирования и развития инновационных систем все большее внимание уделяется категории «экономика знаний» [1, 7, 8]. Вот уже примерно два десятилетия в специальной литературе активно обсуждаются и весьма подробно рассматриваются проблемы управления знаниями – от понятий и терминов до используемых методов и приемов, от теоретических предпосылок до механизмов функционирования.

Новые методы управления, которые предлагаются теоретиками и тестируются практиками, тесно связаны с понятием «экономики знаний». Они называются методами «управления знаниями», а также инструментами новой «экономики знаний». В экономической науке наиболее цитируемыми являются труды академика В.Л. Макарова, который в частности отмечает: «Помочь российскому читателю понять, что такое экономика знаний и какое значение придается ей в модернизирующихся обществах, может ознакомление с принятой Китаем стратегией, озаглавленной несколько тяжеловесно, но точно: «Государственная система по освоению новшеств на фоне наступления эпохи экономики знаний». Здесь акцентированы и роль государства, создающего систему мер, и цель системы – создание (либо заимствование), и развитие новых механизмов развития, и необходимость создания такой системы – глобальное формирование экономики знаний» [1].

В.Л. Макаров также отмечает, что экономика знаний – неразделимая триада рынков – рынка знаний, рынка услуг и рынка труда. Их нельзя рассматривать изолированно, настолько тесно они друг с другом взаимодействуют, из чего вытекает много следствий и что должно быть осознано людьми, которые принимают решения в данной области [1].

По мнению В.М. Сергеева, «... основные перспективы развития связаны с экономикой знаний, а принципиально новым является то, что в экономику стали включать не только сами технологии, а весь механизм производства знаний только экономика производства».

Однако существует и прямо противоположное мнение: «Собственно экономика знаний появляется тогда, когда знание становится рыночным продук-

том. Оно продается и покупается подобно тому, как покупаются и продаются обычные продукты». Более того, «по мнению исследователя ИМЭМО РАН Н.И. Ивановой, ссылающейся на труды Ф.А. Хайека, «самый лучший механизм, придуманный человеком для распространения знаний – это рынок». В этой связи логично подходить к проблеме измерения экономики знаний в системе привычных параметров спроса и предложения [8].

Во многих литературных источниках [1, 2, 4, 5] утверждается позиция, согласно которой «экономика знаний» имеет четыре основные составляющие.

Во-первых, институциональная структура. Она предполагает создание соответствующих экономических стимулов и институционального режима, поддерживающих широкое распространение и эффективное использование локальных и глобальных знаний во всех секторах экономики.

Во-вторых, инновационная система. В ее рамках создаются эффективные организационные формы, которые поддерживают инновации и предпринимательство, охватывают фирмы, научные и исследовательские центры, университеты и другие учреждения, которые действуют в интересах развития глобальных знаний и одновременно используют знания для производства новых продуктов и услуг.

В-третьих, образование и обучение. Это способствует формированию общества квалифицированных, динамичных и творческих людей с возможностями хорошего образования и его практического использования.

В-четвертых, информационная инфраструктура. Формирование динамичной инфраструктуры и конкурентоспособного инновационного информационного сектора предоставляет разнообразные эффективные и конкурирующие услуги, предназначаемые для всех секторов общества. Она включает не только высокие технологии, такие как Интернет и мобильная связь, но и различные медиа, компьютеры и другие средства.

Можно выделить четыре фактора, которые формируют эффективность использования знаний: увеличение доли сферы услуг и опережающий рост услуг с повышенной емкостью знаний; рост значения человеческого капитала и инвестиций в образование и подготовку кадров; развитие и широкомасштабное использование новых информационно-коммуникационных технологий; *превращение инноваций в основной источник экономического роста и конкурентоспособности предприятий, регионов и национальных экономик*.

Последний фактор, на наш взгляд, изучен недостаточно как с точки зрения методического аспекта измерения знания (по характеру динамики и приращения), так и в контексте глубокого контент-анализа взаимосвязей категорий «конкурентоспособность – инновационный потенциал – знание».

В работе [2, с. 18] под **экономикой знаний** понимается такой приходящий на смену индустриальному тип экономики, в котором действуют перечисленные технологические и рентные эффекты, а институциональной основой выступает национальная инновационная система, где передача знаний опосредуется при помощи институтов (государство, технопарки, высшие учебные заведения, предприятия и т. п.), причем долгосрочное устойчивое развитие (новое качество экономического роста) оказывается возможным благодаря инновационной направленности действий субъектов.

Особенности экономики знаний как системного феномена приведены в следующей схеме (рис. 1).

Разработанная Всемирным банком методика измерения «экономики знаний» включает 76 показателей, приведенных (нормализованных) для оценки в интервале от 0 до 10 по четырем основным направлениям. К основным оцениваемым направлениям отнесены институциональный режим, уровень образованности населения, состояние информационной и коммуникационной инфраструктур, а также *национальная инновационная система*.

Рис. 1. Особенности экономики знаний как системного феномена (на основе [9, с. 120])

Таким образом, генезис концепции экономики знаний прослежен по эволюции определений последней [10, с. 49–55], что дает основание для выделения трех этапов ее развития. На первом экономика знаний определялась как сектор экономики; на втором – как некая идеальная или стремящаяся к идеальной модель экономики, ее новый тип; на третьем – как система экономических отношений. Подход к экономике знаний как к системе в работе [11, с. 50] позволил сформировать ее контур (рис. 2), в разрезе которого в работе проведено эмпирическое исследование, показавшее не только недостаточный уровень экономики знаний, но и существенную дифференциацию российских регионов по степени развития ее системных составляющих.

Этот вывод актуализировал разработку метода оценки экономики знаний, позволяющего сформировать не столько рейтинг, сколько количественно и качественно однородные группы мезосистем, для каждой из которых может быть выработана эффективная, индивидуальная система поддержки, направленная на рост конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и экономики в целом за счет инновационного развития. Разработанный в работе [11] метод оценки степени развития экономики знаний может быть адаптирован к отечественным условиям и включает в себя три этапа.

1-й этап. *Оценка спроса и предложений знаний.* Оценка проводится с помощью многомерной средней значений показателей, характеризующих спрос и предложение знаний. При отборе показателей в качестве одного из требований принята возможность получения необходимой информации оп данным официальной статистики в разрезе регионов.

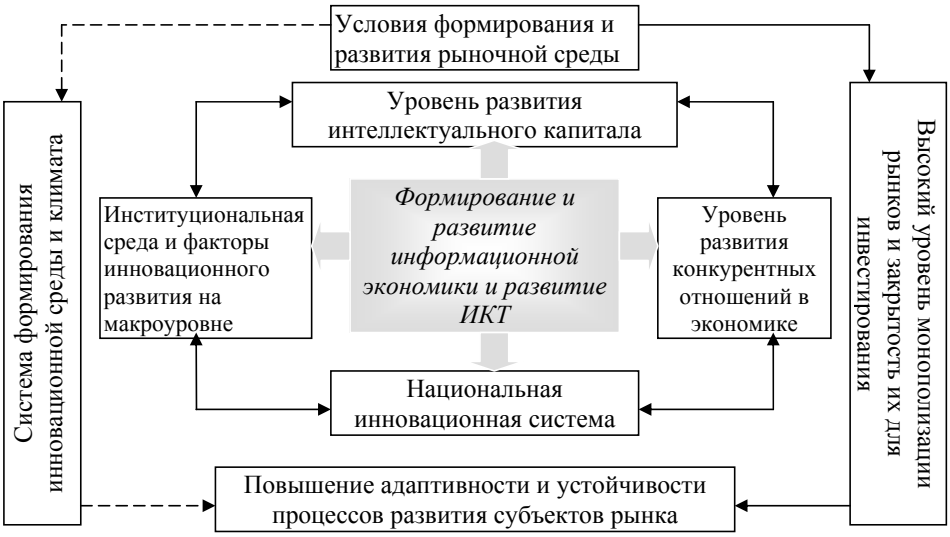


Рис. 2. Системные составляющие экономики знаний (на основе [11, с. 52])

Оценка спроса и предложения на знания предусматривала формирование системы первичных показателей в динамике за ряд периодов. При этом оценка спроса базировалась на следующих показателях: инвестиции в основной капитал информационно-коммуникационного сектора в % к ВРП, численность персонала, занятого исследованиями и разработками в расчете на 10000 чел. занятых в экономике (%), объем венчурного капитала (млн грн), количество единиц инновационной инфраструктуры, удельный вес инновационной продукции в объеме отгруженной промышленной продукции (%), число ПК в расчете на 100 чел. населения региона (%).

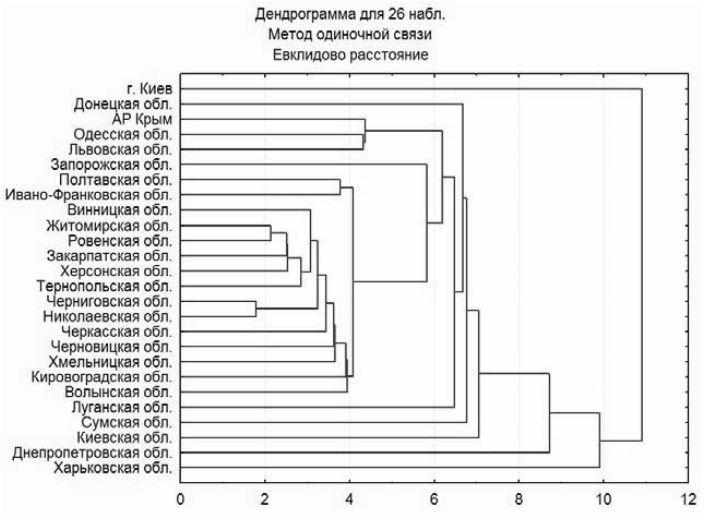
А оценка предложения по показателям: выпуск специалистов на 10000 чел. занятых в экономике региона (%), оказано услуг сектором ИКТ (млн грн), государственные ассигнования на исследования и разработки в % к ВРП, число созданных принципиально новых технологий, коэффициент изобретательской активности (%), уровень инновационной активности организаций промышленного производства (%) [12, с. 95–102].

2-й этап. *Выделение количественно и качественно однородных групп*. На этом этапе на основе рассчитанных значений показателей спроса и предложения знаний проводится кластеризация регионов Украины. В качестве метода кластеризации используется метод заданного числа групп по критерию минимум евклидова расстояния (рис. 3 а, б).

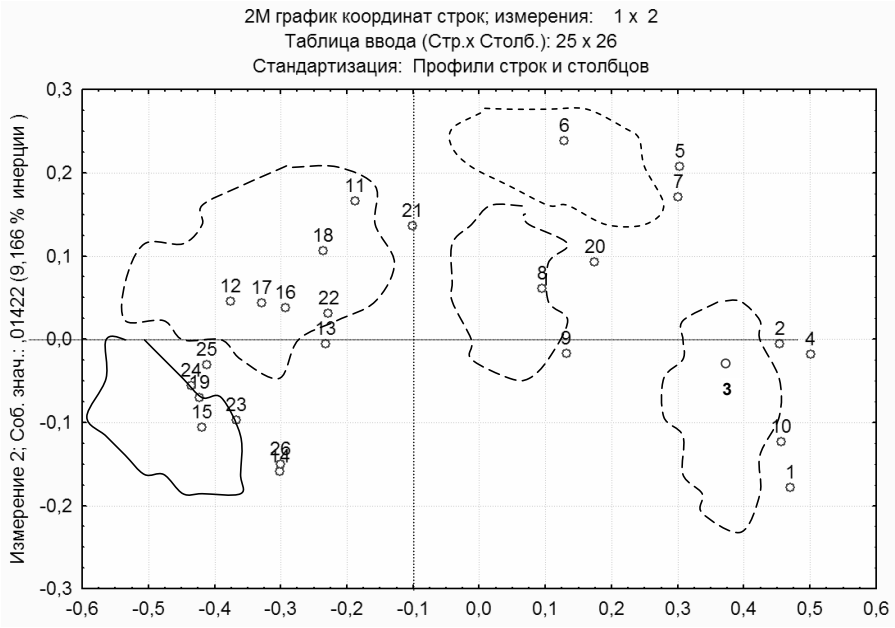
В результате удалось выделить пять кластеров, представленных в табл. 1.

В первый кластер вошли регионы, относящиеся к числу социально-развитых, с наиболее высокими значениями спроса и предложения знаний и, чаще всего, превышением спроса над предложением.

Второй кластер отличается более низкими показателями спроса и предложения знаний и превышением предложения над спросом. В него, так же как и в первый кластер, вошли развитые промышленные регионы, сохранившие свой потенциал еще с советских времен. Для третьего кластера характерен более высокий уровень спроса на знания, чем во втором, при значительно более низком значении показателя предложения.



а)



б)

1 – г. Киев; 2 – Донецкая обл.; 3 – Днепропетровская обл.; 4 – Харьковская обл.; 5 – АР Крым; 6 – Одесская обл.; 7 – Львовская обл.; 8 – Запорожская обл.; 9 – Луганская обл., 10 – Киевская обл; 11 – Полтавская обл.; 12 – Винницкая обл.; 13 – Черкасская обл.; 14 – Хмельницкая обл.; 15 – Житомирская обл.; 16 – Черниговская обл.; 17 – Николаевская обл.; 18 – Ивано-Франковская обл., 19 – Закарпатская обл., 20 – Сумская обл., 21 – Волынская обл.; 22 – Кировоградская обл.; 23 – Херсонская обл.; 24 – Ровенская обл.; 25 – Тернопольская обл.; 26 – Черновицкая обл.

Рис. 3. Результаты кластеризации регионов Украины по уровню развития экономики знаний (а – дендрограмма кластерного анализа для 26 регионов; б) матрица соответствий оцениваемых параметров кластеризации)

Таблица 1

Результаты кластеризации региональных систем экономики Украины

№ кластера	Среднее значение спроса	Среднее значение предложения	Регионы, входящие в кластер
1	4,12	3,03	г. Киев; Донецкая обл.; Днепропетровская обл.; Харьковская обл.; Киевская обл
2	0,83	1,18	Запорожская обл., Луганская обл., Сумская обл.,
3	1,05	0,42	АР Крым, Одесская обл., Львовская обл.
4	0,32	0,27	Полтавская обл., Винницкая обл., Черкасская обл., Черниговская обл., Николаевская обл., Ивано-Франковская обл., Волынская обл., Кировоградская обл.
5	0,11	0,14	Хмельницкая обл., Житомирская обл., Закарпатская обл., Херсонская обл., Ровенская обл., Тернопольская обл., Черновицкая обл.

Предложение экономики знаний в четвертом кластере находится примерно на том же уровне, что и у регионов третьего кластера, однако спрос на знания в четвертом кластере существенно меньше, что связано с более низким уровнем вовлеченности знания как ресурса в экономику его регионов. Пятый кластер отличается наиболее низким уровнем значений как внутреннего спроса, так и внутреннего предложения знаний.

В целом удается выявить в достаточной степени четкую корреляцию уровня развития экономики знаний мезосистемы с ее социально-экономическим положением: в частности, как показали расчеты, с уменьшением спроса и предложения знаний в регионе неуклонно растет доля дотаций из национального бюджета.

3-й этап. *Оценка способности экономики эффективно использовать накопленный ресурс знаний.* С тем чтобы перейти к результирующим параметрам анализа и оценки, предлагается использовать понятие «устойчивость развития экономики знаний», отражающее характер соотношения расходов на технологические инновации и изменение доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции. Принято, что устойчивый рост расходов на технологические инновации, не сопровождающийся ростом доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, говорит о неэффективном использовании знаний как ресурса. Для оценки устойчивости развития экономики знаний предложено использовать коэффициент Спирмена:

$$k = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{n} \Delta_i^2}{n^3 - n}, \qquad (1)$$

где n – число уровней временного ряда;

Δ_i – разность рангов уровней и номеров периодов времени.

Рост расходов на технологические инновации предложено считать устойчивым, если значение коэффициента Спирмена для временного ряда показателя расходов на технологические инновации будет выше его среднего значения. Реализация предлагаемой методики позволяет перейти к разработке методов государственного регулирования и развития инновационной системы, основанной на принципах экономики знаний. На мезоуровне в качестве формы государственного участия в процессе формирования условий для реализации инновационного потенциала промышленных предприятий (и как следствие форми-

рования конкурентных преимуществ нового типа) может быть система индикативного планирования поддержки экономики знаний на мезоуровне. Роль индикаторов в такой системе должны сыграть значения внутреннего спроса и внутреннего предложения знаний и их соотношение в той или иной ситуации развития отраслей и предприятий.

При разработке метода индикативного планирования в качестве допущений принято: знание является ресурсом, для оценки его объема принят доходный метод, согласно которому количество знаний – это величина дохода, который может получить фирма-потребитель знаний; в качестве единицы знания как ресурса принято его количество, необходимое для получения дохода от его использования в размере одной денежной единицы; в качестве стоимости или цены знаний приняты затраты, необходимые для приобретения их единицы; под спросом на знания понимается то их количество, которое при данном уровне цен на знания готовы приобрести субъекты-потребители знаний; под предложением – то их количество, которое при данном уровне цен на знания готовы предложить субъекты-поставщики знаний; количество знаний, приобретаемое в каждый момент времени, будет равно меньшей из двух величин – спроса или предложения.

Принято, что цена единицы знаний является величиной, обратной требуемой доходности от их использования (требуемая доходность обозначена как d, тогда цена единицы знаний $1/d$) и складывается из двух составляющих. Первую составляющую (d_o) предлагается определить как доходность «безразличия» – это такой уровень доходности, при котором инвестору безразлично, инвестировать средства в новые или дополнительные знания (в частности, в инновационные решения) или отказаться от этого, поскольку доходность от их использования равна среднеотраслевой рентабельности (R).

Вторая составляющая названа платой за риск (d_r), причем установлено, что в современных экономических условиях ее величина будет зависеть от двух параметров. Во-первых, от степени рискованности самого инновационного решения, а во-вторых, от состояния отрасли и предприятия, принимающего решение об использовании инновации. Понятно, что чем хуже это состояние, тем меньше склонность к риску инвесторов и тем большую доходность инноваций они затребуют, и, соответственно, меньшую цену будут готовы заплатить за единицу знаний. С учетом выявленной зависимости требуемой нормы доходности вложений в знания от среднеотраслевой рентабельности сформулирована гипотеза, согласно которой кривая предложения знаний будет иметь классическую форму, и на знания как ресурс в полной мере распространяется закон предложения, в то время как вид кривой спроса на знания будет специфическим. С одной стороны, чем выше цена единицы знаний, тем, при прочих равных условиях, ниже спрос на них. С другой стороны, в области относительно низких цен спрос будет также мал, так как низкая цена спроса на знания характерна для предприятий и отраслей, находящихся в неудовлетворительном финансовом состоянии, что приводит к завышенным с их стороны требованиям к доходности инноваций и сниженной склонности к риску инвесторов этих предприятий и отраслей (рис. 4).

В дальнейшем необходим детальный анализ характера поведения данных кривых с целью анализа противоречий в системе конъюнктурного взаимодействия. Нами сделана попытка наложения выделенных участков кривых предложения и спроса знаний на сформированные кластеры мезосистем (табл. 2). В качестве доходности инноваций условно принято отношение суммарной выручки от инновационных товаров и услуг (2006–2010 гг.) к сумме внутренних затрат на инновации и научные исследования, что дало возможность определить среднюю цену знаний для каждого кластера. Результаты расчетов и сопоставления участков кривых спроса и предложения знаний, с одной стороны, и сфор-

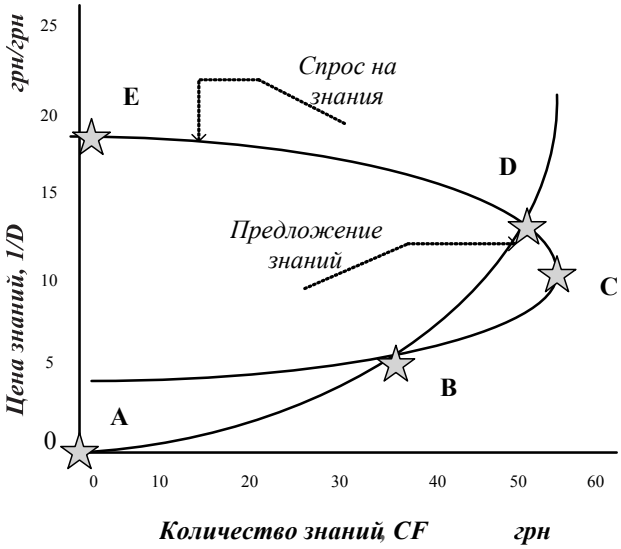


Рис. 4. Соотношение спроса и предложения знаний в отраслях региона

мированных по уровню развития экономики знаний кластеров, с другой, позволили констатировать достаточную обоснованность принятых гипотез и адекватность проведенных расчетов.

Таблица 2

Результаты наложения кривых спроса и предложения знаний на сформированные кластеры регионов

Кластер	Условная доходность вложений в знания, %	1/условная доходность вложений в знания, грн/грн	Участок кривых спроса и предложения знаний на графике
1	0,0006218	98 451	–
2	0,0015	34 460	ДЕ
3	0,0019	45 251	СД
4	0,0021	28 770	ВС
5	0,0023	19 741	АВ

Соотношения спроса и предложения знаний на выделенных участках графика целесообразно использовать в качестве индикаторов, сигнализирующих об актуальности принятия и характере решений региональных властей в направлении поддержки экономики знаний.

Подводя итог, необходимо особо выделить тот факт, что экономика знаний выступает фактором повышения конкурентоспособности промышленных предприятий за счет формирования и реализации их инновационного потенциала. Контур экономики знаний включает такие тесно взаимодействующие и взаимозависимые системные элементы, как информационно-коммуникационные технологии, человеческий капитал, бизнес, институциональную среду, национальную инновационную политику, рынок и государство. Кластерный метод в формате измерения параметров (соотношение спроса и предложения знаний в мезосистеме) позволяет выделить пять различающихся по уровню экономики знаний кластеров в Украине и перейти к разработке целевых региональных программ развития.

Список использованной литературы

1. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров // Вестник Российской академии наук. – 2003. – Т. 73, № 5. – С. 450.

2. Вайсман Е.Д. Конкурентоспособность и экономика знаний: монография / Е.Д. Вайсман. – Челябинск, 2009. – 156 с.

3. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: теорії і державна політика / Ю.М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71–76.

4. Геєць В.М. Економіка знань та її перспективи для України / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, В.В. Дем'яненко. – К.: Ін-т економічного прогнозування НАН України, 2005. – 168 с.

5. Федулова Л.І. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розбудови в Україні / Л.І. Федулова, Т.М. Корнєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 73–85.

6. Іванов Ю.Б. Місце і роль економіки знань у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / Ю.Б. Іванов, В.Ф. Колесніченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 24. – С. 31–41.

7. Тихомирова Е.В. Технологии для экономики знаний / Е.В. Тихомирова, В.В. Бовт // Центр проектирования контента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cpk.mesi.ru/

8. Андросюк К.В. Многогранное понятие «Экономика знаний» / К.В. Андросюк // Креативная экономика. – 2007. – № 3. – С. 23–25.

9. Ченцова М.В. Концепция экономики знаний как новое направление формирования современной экономической парадигмы / М.В. Ченцова // Вестник Финансовой академии. – М., 2008. – № 2(46). – С. 118–125.

10. Пилипенко Е.В. Рынок и экономика знаний / Е.В. Пилипенко, С.Ю. Цехла // Экономика Крыма. – № 3(32). – 2010. – С. 60–63.

11. Вайсман Е.Д. Экономика знаний как основа повышения конкурентоспособности / Е.Д. Вайсман // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2010. – № 4. – С. 50–53.

12. Измерение экономики знаний: теория и практика / [сост. и общ. ред Л.К. Пипия]. – М.: Ин-т проблем развития науки РАН, 2008. – 191 с.

У статті розвинуто теоретичні положення в галузі дослідження економіки знань як фактора підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств за рахунок формування й реалізації їх інноваційного потенціалу. Розроблений кластерний метод оцінки економіки знань, в основу якого покладено співвідношення попиту та пропозиції знань у мезосистемі. Запропоновано поняття «стабільність розвитку економіки знань», що відображає співвідношення динаміки витрат на технологічні інновації й зміни частки інноваційної продукції в загальному обсязі продукції регіону.

***Ключові слова**: економіка знань, конкурентоспроможність, кластерний аналіз, інноваційний розвиток, регіони, стійкість.*

In the article develop theoretical positions in the field of studies of the economy of the knowledge's as factor of increasing to competitiveness industrial enterprise to account of the shaping and realization their innovation's potential. Designed cluster method of the estimation of the economy of the knowledge's, in base which as one should correlation of the supply and demand of the knowledge's in region's system. Offered notion «stability of the development of the economy of the knowledge's», reflecting correlation dynamic's costs on technological innovation and change the share innovation's product in general volume to product of the region.

Key words: knowledge-based economy, competitiveness, cluster analysis, innovative development, regions, stability.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.5

Г.В. ЗАДОРОЖНЫЙ,
доктор экономических наук, профессор,
заместитель декана Харьковского национального
университета имени В.Н. Каразина

ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ: О МЕТОДОЛОГИИ ПРОРЫВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ МИР

Стратегия прорыва в посткризисный мир требует кардинального изменения формата экономического мышления, перевод его в ценностные координаты личностной жизнедеятельности. Семья, образование, социальное партнерство – фундаментальные основания стратегии возрождения страны во благо человека, его развития и самореализации.

Ключевые слова: ценностная рациональность, цивилизационный маятник, стратегия, личность, хозяйство, семья, образование, социальное партнерство.

Энергетические, торговые, технологические кризисы
современного мира есть проявления Великой Смысловой Войны,
которая ведется во имя ответа на вопрос:
«Ради чего стоит сегодня жить?».
Н.Б. Шулевский

Сознание – не что иное, как субстанция и кровь развивающейся жизни.
Пьер Тейяр де Шарден

Эта высшая, духовная «самость» и конституирует то,
что мы называем личностью. Личность есть самость,
как она стоит перед лицом высших, духовных,
объективно-значимых сил и вместе с тем проникнута ими и
их представляет... ***Истина*** *в своей основе есть не суждение,*
а ***живое бытие****, данное в форме личности.*
С.Л. Франк

Реалии начала XXI в., наиболее остро проявившиеся в современном глубочайшем финансово-экономическом кризисе, требуют кардинально новых подходов к пониманию развития общества и человека в быстроменяющемся глобальном мире. Украинский народ и общество уже ***вошли в зону катастрофы*** – экономической, социальной, экологической, нравственной, духовной и образовательной. Украина, реально не имея стратегических ориентиров, в ручном режиме управления дрейфует на обочину [1].

Стратегия национального развития должна исходить из того, что невозможно найти пути выхода из кризисного состояния в *той же* системе мышления, посредством *тех же* способов и моделей действий, которые *породили кризис* и способствуют его дальнейшему углублению. Это значит, что необходима *совершенно новая методология* познания реальности и обоснования приоритетов, направлений и путей деятельности человека. Неоклассический, *экономикс*ический подход доказал свою *полную несостоятельность*, *античеловечность*,

© *Г.В. Задорожный, 2012*

как и его современные *гламурные* формы индексизма, монетаризма, неоинституционализма, представшие в большинстве своем не более, чем *поверхностно-схоластическими говорениями*, в которых не просматривается направленность на *глубинное*, *сущностное* осмысление-понимание смысложизненного, *спасительного* для человека и природы, целостного хозяйства.

Кардинальное изменение мышления должно начинаться с осознания трех фундаментального значения положений: во-первых, *экономика должна служить человеку*, а не человек должен служить экономике (Морис Алле, Нобелевский лауреат); во-вторых, *экономика знанИй*, усиленно формирующаяся в развитых странах, должна осмысливаться не просто в формате истинно *социальной экономикой* (А. Гальчинский), а в координатах *целокупного знаниЯ* универсума, что возможно, когда научные и вненаучные знания взаимодействуют, формируя *единую картину* сверхсложной реальности; в-третьих, реализация *императива выживания человечества* (Н.Н. Моисеев, академик РАН) может основываться лишь на внутри*личностной нравственности*, а *ценностная (культурная) конкурентоспособность* становится основанием международной конкурентоспособности в глобализирующемся мире[1] (Ю.Н. Пахомов, академик НАНУ), ибо в *основании всех кризисов* – экономического, экологического, управления, образования и пр. лежит *кризис разума*, *духовности*.

Для экономической науки эти три момента оборачиваются неизбежностью *искоренения* урезанно-схематического *поверхностного*, а поэтому *непонимающего* сущностных целостных связей и отношений *концептного*, сформированного *западным* научным подходом, *мышления* (оно наиболее распространенно представлено сегодня в весьма далеких от реальности *моделях* «человек экономический» или «человек институциональный») и выхода на понимание человека как ***личности***, которое было введено и обосновано *христианством*, давшим человеку *откровенческое опытно постигаемое духовное знание*.

Без понимания личности, осмысления *глубинных* уровней ее самопознания и самореализации в духовной сфере, а затем и в пространственно-предметном мире нельзя постичь *хозяйство* как сферу жизнедеятельности, жизнеотправления человека, нельзя получить и *глубинного* знания о *целостности* Универсума, а значит *невозможно* разрабатывать *служащие человеку*, его *благу* национальные *стратегии развития*, научно обосновать человеко*спасительные* социально-экономические практические рекомендации.

Такое мировидение характерно для восточнославянской, православной цивилизации, представленное в творческом наследии *русских религиозно-философских мыслителей*, во многом заложивших основания для перехода к четвертой научной революции и формирования в последней четверти XX века *постнеклассической науки*[2], объектом исследований которой являются *человекоразмерные комплексы*, где человек, имеющий *целостную тришпостасевую* – ***духовно***-*био-социальную природу*, выступает ядром и источником изменений всего комплекса. Говоря словами П. Тейяра де Шардена, *человек* в формате *постнеклассики* реально становится *центром перспективы* и *центром конструирования универсума*.

---

[1]«Человечество всегда требовало актуализации ценностей образа жизни, но только сейчас, в эпоху растущей конкурентоспособности знаний и остроты проблем экологии, ценностная конкурентоспособность по-настоящему становится императивом», – подчеркивает академик Ю.Н. Пахомов [2].

[2]Как здесь не вспомнить П. Тейяра де Шардена, который практически предсказал появление постнеклассической науки: «Я различаю три главные линии, где вновь выступают прогнозы, к которым нас уже привел анализ идей науки и человечества, – организация научных исследований, сосредоточение их на человеке, соединение науки и религии. Три естественных члена одной и той же прогрессии» [3].

Духовно-нравственная, ценностная ипостась внутренней природы человека как *первооснование личности* в поле научного познания выражается в необходимости изменения акцентов в исследованиях: не *целе*рациональные установки, а *ценностно*рациональные *цели* становятся не просто приоритетными, а *императивными* для сохранения-выживания человеческого сообщества. С особой силой это подчеркнул в октябре 1995 г. И. Валлерстайн во вступительном слове на Международном коллоквиуме «Университеты и обществоведение: новые пути к общественной рациональности», когда призвал интеллектуалов ощутить *свою ответственность* и *изменить* сам *статус обществоведения*, возникшего как интеллектуальное *дополнение* либеральной идеологии. Для того чтобы оставаться востребованным в обществе и не оказаться на ***задворках научного мира***, говорил он, следует «вернуть понятие сущностной рациональности в центр наших научных исследований» [4]. Становление постнеклассической науки именно и знаменует собой возвращение-возрождение безусловной приоритетности ***ценностно***-рационального поиска в ходе научных исследований. О необходимости этого свидетельствуют также результаты исследования роли *культуры* в современном глобализирующемся мире [5; 6], обоснование положений о вступлении международной конкуренции в новую эпоху ***ценностной*** *конкурентоспособности [2; 7].*

В этой связи следует сказать, что процесс применения принципов постнеклассического научного исследования в сфере экономической науки не должен ограничиваться анализом внешнего мира; необходимым *фокусом* внимания сегодня становится *внутренний мир человека*, прежде всего его ***сознание*** как *новый предмет труда* и объект духовного производства. Неоинституционалисты, придавая институту статус всеобщности, уже во всеуслышание объявили, что именно их теория будет следующим *мейнстримом*. Но это совершенно *не так*. Примитивизм и поверхностность современного неоинституционализма заложены в *исходном* пункте анализа, когда само понимание институтов *для простоты* свели к *нормам* и *правилам*, а по сути, к установлениям правомочий и созданию учреждений (институ*ций*), для чего необходимо весьма *непродолжительное время*. Этим актом произвели *выхолащивание сущностного*, *духовно-идеального смысла* (а он является главным!) института, который формируется и закрепляется многими *десятилетиями*, а то и *веками*. Институт – это, прежде всего, *духовный* феномен, выражающий ценностно-целевые глубинные информационные коды-структуры, и сводить его к *временной правовой норме* или правилу – значит мало что понимать в сложной реальности жизнедеятельности человека, ограничив «барахтание» «неоинституциональной» мысли на поверхностном явленческом уровне.

Современный неоинституционализм за «институтами» уж напрочь *не видит человека*, *личности*, то есть *игнорирует* те три основоположных аспекта, на которые указал в своем фундаментальном исследовании институтов В.М. Быченков: 1) всякое институциональное установление осуществляется, реализуется посредством решений и действий личности, не говоря о том, что и формируется людьми; 2) реформирование и совершенствование институтов также осуществляется личностями; 3) решение текущих проблем достигается на основе личностных актов, но и осуществление стратегических задач, требующее институциональной базы, тоже имеет личностный характер, ибо как эта база, так и сама стратегия является личностно формируемой [8]. Но проблема *взаимоотношений личности и института*, соотношения личных и безличных, внеличных (надличных, сверхличных) установлений практически неоинституционалистами *не исследуется*.

Отсюда вытекает весьма важный в *методологии* научных исследований момент, который практически *полностью игнорируется* неоинституционалистами, состоящий в том, что институт в *неоинституциональной трактовке* «находится»

только где-то на ***тринадцатом*** поверхностном уровне восхождения от первосущности по вектору личностной самоактуализации и самореализации. Здесь вертикальный срез про-*явления* сущности, как минимум, «проходит» *тринадцать уровней*, где лишь на *последнем* уровне возникают *институты*. «Явление» сущности, *предположительно* «проходит» следующие *уровни*: всеединство (единство безусловного бытия[3]); смысловой континуум; морфологически-резонансные поля; сознание; первичная «клеточка» его развертывания-реализации – «гены-мемы-уны»; «мемы – уны»; архетипы; ценности; мотивы; потребности; интересы; психосоциокультурная матрица, а затем лишь сущность «является» в институтах. Конечно, выделение этих уровней имеет теоретико-аналитическую цель, но оно необходимо, если стоит задача *научного* познания-объяснения сути института как *определенной жизнедеятельностной формы*, производной от сущности и *целостной* природы человека, творящего хозяйство, от реальностей *очеловечивающегося* мира. При этом важно воспринимать именно *условность* такого деления-понимания, ибо между выделенными уровнями *точные границы* не могут быть определены, так как само понятие «точная граница», непосредственно заимствованное из области пространственных отношений и вполне подходящее к области чисто *логических* отношений, неприложимо без надлежащих оговорок ни к чему конкретно-реальному и живому; в данном случае к *реальностям духа*, к духовному [9].

Без понимания сути и роли *каждого уровня* в процессе реализации сущности вряд ли возможно понять суть, значение и место институтов в *целостной* человеческой жизне*деятельности*. Без такого понимания не просто проблематично, но *невозможно* сформулировать и само *определение* института, которое бы «схватывало» его истинную суть. Особенно этому противоречит неоинституционально-схематичное сведение ***института к норме***, ибо, как минимум, *девять* глубинных уровней (вплоть до уровня мотивов) «входят» во *внутренний целостный мир личности*, который первоначально «задает-реализует» *свободу* и *творчество* и уж никак *не* может быть *институционализирован*. Поэтому из-за лености мышления или неумения проникать в сущность сегодня так агрессивно распространилось весьма *упрощенно-поверхностное* сведение «института» к нормам и правилам. Только какой *научный* смысл в том, чтобы одну традиционно-*понятную* трактовку-категорию («норма») заменить другим *менее внятным* ярлыком «институт»[4]?

С другой стороны, неоинституционалисты правы в том, что обращают взгляд к *социокультурным факторам* экономического развития, роль которых в современной реальности актулизируется. Но в понимании этого *нет* никакой *их заслуги*, ибо любому размышляющему об экономике человеку понятно, что экономика – лишь одна из сфер общества, *обслуживающе-обеспечивающая* человека преимущественно материальными благами, а поэтому *не в экономическом* покоятся *первопричины* развития человека и общества. Эту мысль в своих работах проводили все выдающиеся ученые-экономисты, но наиболее рельефно и симптоматично ее выразил неэкономист Ф. Фукуяма: «Непонимание того, что *основы экономического поведения* лежат в области *сознания* и *культуры*, приводит

[3]Всеединство как общая последняя глубина в непостижимом (С.Л. Франк).

[4]Если при чтении современных экономических текстов со сверхобилием в них слов «институт», «институциональный» заменить их словом «норма», то в подавляющем большинстве случаев в содержательном плане получается явная несуразица, бессмыслица. Но это, видимо, весьма мало интересует неоинституционалистов. Более того, если в таких текстах опустить данные слова-ярлыки, то суть изложения становится намного понятнее и яснее: уходит модно-«заумное наукообразие». В этой связи сегодня важнейшей задачей для неоинституционалистов становится избежание профанированного употребления институциональной терминологии, профанации институционального подхода.

к тому распространенному заблуждению, при котором материальные причины приписывают тем явлениям в обществе, которые по своей природе в основном принадлежат *области духа*» [10] (выделено мной – *Г.З.*). И проблема вовсе не сводится к тому, чтобы лишь *поверхностно констатировать*, что «культура имеет значение».

Для преодоления кризисного состояния современной экономической науки актуально-необходимым становится переход в *новый* формат мышления-постижения-понимания, где *сознание* воспринимается как *более фундаментальное* основание реальности, чем традиционные материя, пространство и время [11], а *духовно-нравственные ценности* исходно задают-определяют направления и коридор стратегий научного поиска [12]. При этом ученому-экономисту необходимо иметь в своем арсенале, как минимум, знания трансперсональной психологии [13]; а вообще-то настоятельно желательно осваивать фундаментальное мышление в координатах традиции русской религиозно-философской мысли и ее современного развития[5], исходить из широкого постижительного *целостного универсумного* формата [15], который в познающем сознании как движении к *истине* неизбежно «оборачивается» лицом к *личности*, ее внутреннему духовному миру, выводя проблемы *человечности* на первый план [16].

Вышеизложенные размышления позволяют выделить актуальные ценностные основания формирования национальных хозяйственных стратегий развития, которые можно свести к трем фундаментального значения методологическим положениям.

Во-первых, основоположным методологическим моментом-основанием разработки концептуального хозяйственного стратегического знания является исходное выделение *двух категорий потребностей*: естественных и противоестественных как фундаментального *критерия* оценки тех или иных видов человеческой деятельности с точки зрения жизне- и человекоспасения. Первые – это *демографически обусловленные потребности*, удовлетворение которых обеспечивает существование индивидов, их семей и личностное развитие. Они не могут быть антибиосферными: должны обеспечивать жизнь человечества в преемственности поколений, ибо человечество – часть биосферы Земли. Противоестественные – *деградационно-паразитические потребности*, удовлетворение которых *подрывает жизненный потенциал* и самих индивидов-потребителей, их потомков: их удовлетворение *разрушает* биоценозы и биосферу Земли и исключает возобновление биоценозов в естественных для биосферы ритмах. Без различения этих двух видов потребностей, основанного на значении *архетипов*, *социокультурных кодов* развития общества, *психосоциокультурной матрицы* повседневного поведения человека, теория и практика экономического развития является поверхностной, *выхолощенной*, бесплодной в плане жизнетворения. Национальная стратегия должна служить человеку, способствовать созданию условий для самоактуализации и самореализации личности, а поэтому в ней следует закладывать как базу демографически обусловленные потребности, и она должна содержать направления, пути и механизмы их удовлетворения.

Во-вторых, в национальном экономическом развитии определяющую роль играют *социокультурные*, *идейно-духовные* факторы. Их воздействие на успешность экономики отражается своего рода *цивилизационным маятником*, показывающем решающее воздействие идейно-духовного фактора организации хозяйственной жизни на *реальное* состояние *национальной* экономики [17]. Теория цивилизационного маятника позволила выявить вполне определенную закономерность: *отход от культурно-национальной идентичности* сопровождается *ухудшением* экономического развития; возврат к такой *идентичности* способ-

[5]На рубеже веков эта традиция получила новое мощное развитие, прежде всего, в работах А.С. Панарина ([14] и др.).

ствует более *успешному* решению экономических проблем развития. В государственную стратегию экономического развития должны закладываться *собственные* национальные ценности, цели и программные установки, а отнюдь *не* ориентировки на *чужеродные* ценности и институты, а также настоятельные «советы» международных финансовых организаций, которые еще по лености ума и недомыслию воспринимаются в роли панацеи, но они исходят, прежде всего, из интересов *их* разработчиков. В основе стратегии должны лежать национальные духовно-культурные ценности, ориентации на исторически сложившийся менталитет народа. Стратегия должна стать «живым и созидательным началом..., *проектом совместной жизни*», а власть через ее разработку и реализацию должна находить эффективные пути достижения национального и регионального социального компромисса. Стратегия – это тот ***большой проект***, который, опираясь на научный прогноз и *желаемый* для *всех слоев* населения практический результат, *духовно вооружает каждого* для участия в *совместном* созидании *иначе возможного* качественного будущего, служащего достижению личного счастья. Она представляет собой долгосрочный план реализации духовно-творческого потенциала нации.

В-третьих, конкретные направления реализации стратегии определяются триединой программной проблематикой под условным названием «СОС», что позволит стабилизировать ситуацию и вступить на путь посткризисного развития. «SOS», как известно, расшифровывается «Спасите наши **души**», т. е. главное, к чему необходимо стремиться и из чего надо исходить, находится в духовной сфере, ибо сам человек является *духовно*-телесным существом. При этом именно его *духовный компонент* определяет и его телесное здоровье, и его будущее. Если это трансформировать на более конкретный уровень, то главными элементами-основаниями, определяющими стержень стратегии *развития* Украины в начале XXI века, являются **Семья**, **Образование**, **Социальное партнерство** (**СОС**).

Сегодня ***семья***, которая прежде выражала личностно-нравственные, человечные отношения, все в большей степени рассматривается, согласно пост(*недо*) модернистским воззрениям, в качестве одного из *институтов*, т. е. того, что существует *вне* человека, *насаждается* ему социальным, во многом *внешним* для человека, миром. Такой подход к семье *не укрепляет* ни человека, ни саму семью, ни государство, а тем более общество.

Семья в стратегии развития представляет *человека*, ради блага, развития и самореализации которого наполняется смыслом вся хозяйственная деятельность.

Пост(недо)модернисткие тенденции как бы сознательно вытесняют государство из сферы, связанной с обеспечением жизнедеятельности семьи. Оно само сегодня *не* стремится создавать условия для воспроизводства семьи, которая является *главным субъектом преемственности*, передачи от поколения к поколению основных *культурных кодов* и *ценностей*, норм и установок, а также играет изначально качественную роль в формировании у человека позитивного отношения к труду и общественно-значимой деятельности. Именно в семье закладываются *основы личности*, которые затем закрепляются и уже во взрослой жизни почти не изменяются. Именно в семье формируются *изначальные смыслы, ценности и навыки поведения*, а также понимание человеком счастья и обозначаются пути его достижения. Семья воспитывает человека в понимании, что такое хорошо и что такое плохо. В ней человек постигает любовь, реализует *принцип взаимности* через заботу друг о друге.

Очень важно понимать, что общественная роль семьи не сводится только к воспроизводству *рабочей силы*, хотя именно эта функция в рамках рыночного фундаментализма признается определяющей. Семья в определенной мере является субъектом рыночных отношений, но ее значимость сводить только к дан-

ной роли – *стратегическая недальновидность* и *источник нарастания тенденций деградации* практически во всех сферах общественной жизни. Поэтому национальная программа ***возрождения семьи*** как первостепенной и базисной ячейки жизнедеятельности человека и общества, стремления к достижению счастья, воспитания и реализации отношений любви, взаимности и товарищества, заботы о другом и взаимопомощи является *самым фундаментальным основанием* стратегического развития страны, заботы о будущем человека и могуществе нации.

Образование начинается в семье и «сопровождает» человека, развивая его и обеспечивая необходимое условие самореализации, на протяжении всей жизни. Годы рыночных реформ можно обоснованно оценить как *целенаправленное разложение системы качественного среднего и высшего образования*. Главная беда здесь состоит в том, что образованием управляют по *внешним* лекалам. За *образцы* берутся системы образования, которые давно уже *обанкротились* в других странах[6]. Отсюда и следует, что главной задачей школы и вуза становится «подача» *экзотического знания* как расцвеченной яркими красками виртуальной картинки, для восприятия которой практически *не нужна* напряженная, критическая *мыследеятельность* самого учащегося или студента. ***Фундаментализация***, ***гуманизация***, ***целостность*** и ***критицизм образования*** при таком подходе становятся уже не просто ненужными, но даже негласно рассматриваются как *главная помеха* обучению «нескольким практическим умениям», которыми якобы и должен обладать выпускник университета. За перекраской *фасада*, на которую направляются практически все усилия, совершенно *ненужным* становится *качественное* содержание образования, его нацеленность *на осмысление целостного человека и цельного мира*. Более того, сама суть понятия «*образ*-ование» настойчиво *выхолащивается*: оно все в большей мере сводится только к механическому обучению. В век формирования образовательного общества и экономики знаний ***реализуемая национальная политика в образовательной сфере*** становится ***главным препятствием***, тормозом в распространении выделенных ведущих тенденций, способствует дальнейшей *нравственно-знаниевой деградации* украинского населения.

В стратегическом плане нужна разработка взвешенной, научно обоснованной национальной программы *качественного обновления* среднего и высшего образования. При этом, как показывает многолетний опыт, *одновременно* положительно-качественно реформировать *всю* систему образования невозможно: она просто ***нереформируема***. Идти необходимо по пути *поддержания «точек роста»* и, по возможности, создания условий для распространения лучшего опыта. Ориентация *на рынок*, с которой начинаются и заканчиваются все разговоры об образовании, может быть лишь *одной из* целей образования, но вовсе *не главной*. Образование должно *ввести человека в мир Культуры*, сформировать устойчивую потребность в каждом постоянно осваивать и развивать этот мир культуры, а также вооружить знаниями для постоянной *самореализации,* сформированной семьей и общественной системой социализации *личности*. Широкий кругозор, основанный на *цельном знании*, и постоянное стремление его развивать, постигать неизвестное и вырабатывать новые «живые» знания – вот лучшие качества и способности, которые позволят выпускнику университета оптимально и органично вписаться не только в рыночные отношения, но и станут основанием его целостной жизнедеятельности. Смысл жизни

[6]Копируемая сегодня западная система образования призвана способствовать унификации, но не развитию творческих способностей личности. В западной системе заложено не *универс*-альное=*универс*-итетское(!), а поверхностное непонимающее, *деградирующее образование*, которое О. Тоффлер назвал ***воровством будущего у детей*** [18].

не объясним только наукой, а тем более рыночным фундаментализмом, сводящим все к *купле-продажным отношениям*.

Вместе с тем следует постоянно помнить, что краеугольным камнем высшего образования становится тезис: *образование через научные исследования*. Но сами научные исследования не должны пониматься слишком упрощенно: они не только направлены на отыскание научной истины, но и всегда должны сопровождаться *человеческими* и *человечными* отношениями в изначальном формате научной этики и *изначальной гуманистической направленности научного поиска*. Носители новейших знаний не должны быть нейтральными в ценностном плане при применении таких знаний. Современное знание во множестве случаев превращается в *опасное знание*, содержащее в самом себе множество угроз и рисков для человека и природы. Избежать или не допустить их могут лишь те, кто использует знание *во благо человека*. Поэтому современное высокотехнологическое знание может применяться только **высокодуховным**, **нравственно развитым человеком**, принявшим на себя всю полноту *личной ответственности* за будущее. В этой связи стремительно возрастает значимость ***воспитательного*** компонента образования и ответственность системы образования за привитие человеку *человечных* качеств, имеющих своим основанием нравственные ценности и развитое чувство внутренней *совестливости*. Образование должно прививать не только самообразование, без которого в обществе, основанном на экономике знаний, не обойтись, но и самовоспитание как основу нравственности, порядка и качества жизни.

Социальное партнерство должно стать всеобщеконкретным механизмом развития человека, коллектива и общества. Его нельзя сводить только к традиционному трипартизму. Оно должно пониматься широко и быть распространено во всех сферах и на всех уровнях жизнедеятельности общества. Более чем 200-летняя история развития США показала реальные преимущества социального партнерства как наиболее эффективного и органичного потребностям человека механизма реализации социально-экономических задач во всех сферах американского общества. На *сотрудничестве*, *взаимопомощи*, *объединении* усилий и ресурсов, на сострадательности преимущественно формировалась *украинская ментальность*. ***Не конкуренция***, а ***именно социальное партнерство*** (сегодня оно получает распространение в теории *социального* капитала и *доверия*) реально воспроизводит синергетический эффект, который становится крайне необходимым для решения острейших проблем человека в глобализирующемся и рисковом мире. Развертывание социального партнерства между разными хозяйственными субъектами одной нации, которая объединена единой целью, вытекающей из ее фундаментальных культурно-нравственных ценностей и стремления к развитию, становится актуальнейшей задачей. Она требует всестороннего осмысления, научной разработки и реального внедрения социального партнерства в качестве ***основного механизма реализации*** разрабатываемой стратегии национального развития.

Социальное партнерство – это не только добровольная совместная деятельность ради достижения унитарных целей, но и социальная ответственность каждого партнера за решение той социально-экономической проблемы, которую он добровольно начал решать со своими партнерами. Государство в такой системе не является руководящей или административно-приказывающей силой, а должно выступать как равный с другими хозяйственный субъект, работающий на достижение общей цели. Более того, его существование и оправдывается только благодаря направленности его деятельности на общее дело, созданием условий для созидательного участия всех общественных субъектов в достижении общезначимых целей. Добровольное и равноправное сотрудничество партнеров работает ***на созидание***, а не на разрушение имеющегося научно-технического, производственного, человеческого и трудового потенциала стра-

ны, которое неизбежно в случае развертывания жесткой конкуренции, изначально сводящей и закрепляющей роль **человека** к **средству** своей реализации в производстве прибыли. Конкуренцию не интересует человек как цель развития, она все время видит в нем лишь *средство*, а поэтому считает главным *стимулом*, заставляющим работать человека на прибыль, потенциальную *возможность выбросить его на обочину жизни*, которая должна постоянно витать в сознании человека-средства.

Сегодня, в период становления постнеклассической науки, когда для миропонимания и мироустроительства уже недостаточно только научного знания, следует максимально использовать знание философское и религиозное. И тот путь, который предстоит Украине, определяется ***интенсивной деятельностью в духовной сфере*** жизни, в познании которой мы делаем только первые несмелые шаги. **Хозяйство как Культура** – вот тот формат целей, которые определяются «не только повышением благосостояния людей всех общественных слоев, но и возрастанием человечности, и придаваемой ей ценности». Именно в этом формате лежат компоненты-основания необходимой украинскому народу стратегии развития страны, каждого ее региона.

Данные «три кита» составляют сегодня то звено, ухватившись за которое можно вытянуть всю «цепь» человекоспасительного жизнеустроительства страны. Именно они могут придать стратегии *внутреннее единство* и *целенаправленную целостность* во благо человека, его развития и самореализации. Под них следует подвести *конкретные целевые межотраслевые программы* и определить конкретных *субъектов* их реализации посредством *партнерского объединения* ресурсов и практических усилий.

Список использованной литературы

1. Шульга М.О. Дрейф на узбіччя. Двадцять років суспільних змін в Україні / М.О. Шульга. – К.: ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2011.

2. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 8.

3. Тейяр де Шарден П. Феномен человека / Тейяр де Шарден П. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – С. 393.

4. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн. – М., Логос, 2004. – С. 209.

5. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М.: Московская школа политических исследований, 2002.

6. Многоликая глобализация. – М.: Аспект Пресс, 2004.

7. Задорожный Г.В. Ценностная конкурентоспособность как новая стадия международной конкуренции / Г.В. Задорожный, А.О. Москвина // Социальная экономика. – 2010. – № 1.

8. Быченков В.М. Институты: Сверхколлективные образования и безличные формы социальной субъективности / В.М. Быченков. – М.: Российская академия социальных наук, 1996. – С. 78–79.

9. Франк С. Непостижимое: Онтологическое введение в философию религии / С. Франк. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2007. – С. 295.

10. Culture Matters. How Values Shape Human Progress. New York, 2000. P. 57.

11. Гроф С. Революция сознания: Трансатлантический диалог / С. Гроф. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004. – С. 59.

12. Степин В.С. Теоретическое знание / В.С. Степин. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – С. 631–632, 636.

13. Задорожный Г.В. Трансперсональная психология как фундаментальное основание новой парадигмы экономической науки: о необходимости изучения духовного мира человека и перехода к социальной экономике / Г.В. Задорожный // Социальная экономика. – 2009. – № 2.
14. Панарин А.С. Православная цивилизация в глобальном мире / А.С. Панарин. – М.: Эксмо, 2003.
15. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты / В.Н. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008.
16. Задорожный Г.В. Иначе возможное как со-творчество человечности (размышления о главном в связи с кризисом экономической науки) / Г.В. Задорожный. – Полтава: Скайтек, 2011.
17. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. В 5 т. Т. 1. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 181–182, 450–453.
18. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – С. 515, 512.

Стратегія прориву в посткризовий світ потребує радикальної зміни формату економічного мислення, переведення його в ціннісні координати особистісної життєдіяльності. Сім'я, освіта, соціальне партнерство – фундаментальні засади стратегії відродження країни заради блага людини, її розвитку та самореалізації.

Ключові слова: ціннісна раціональність, цивілізаційний маятник, стратегія, господарство, сім'я, освіта, соціальне партнерство.

Breakthrough strategy in the post-crisis world requires a fundamental change in the format of economic thinking, transfer it to the values coordinate of personal life. Family, education, social partnership – the fundamental basis of the strategy of the revival of the country for the good of man, its development and self-realization.

Key words: value rationality, civilization pendulum, strategy, person, economy, family, education, social partnership.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1(477)

А.А. ЗАДОЯ,
доктор экономических наук, профессор,
первый проректор Днепропетровского
университета имени Альфреда Нобеля

«НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ» В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ УКРАИНЫ

Исследована сущность индустриализации и ее типы. Выявлены потенциальные возможности «новой индустриализации» в решении стратегических вопросов преодоления экономического отставания постсоветских стран. Обоснована необходимость активной государственной поддержки «новой индустриализации». Выдвинуто несколько гипотез о закономерностях развития человеческого общества.

Ключевые слова: индустриализация, деиндустриализация, «новая индустриализация», экономическая стратегия.

Современная теория менеджмента на всех уровнях управления (от микро- до мегауровня) предполагает разработку стратегий, включающих постановку долгосрочных целей и определение основных этапов на пути их достижения. Практически каждое предприятие имеет план действий на перспективу. Сегодня многие территории (города, районы, области) разрабатывают стратегии на 10—15 лет. Ведущие страны мира и их объединения, как правило, имеют долгосрочные стратегии, как в целом, так и в решении каких-то более конкретных задач.

Сегодня в России сформировалась достаточно авторитетная школа, которая занимается разработкой долгосрочных и среднесрочных прогнозов. Широкую известность получило шеститомное издание «Цивилизации: теория, история, диалог, будущее» [1]. Проделана большая работа по формированию прогноза развития России до 2050 г. [2]. Уже несколько изданий выдержал учебник «Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование» [3]. В последние годы появился целый ряд вариантов стратегий развития России до 2020—2025 гг., разработанных как правительственными структурами, так и отдельными исследователями [4—6].

Существует немалый опыт долгосрочного планирования и в Украине. За последние 10 лет было разработано порядка 10 различных стратегий развития (к сожалению, ни одной из них не суждено было реализоваться в полном объеме). На мой взгляд, наиболее проработанной и обоснованной была стратегия экономического и социального развития Украины на 2004—2015 гг. [7]. Но даже в ней очень сильно просматривается политический компонент и недостаточный учет цикличности экономического развития.

При рассмотрении вопросов стратегического развития постсоветских стран довольно часто упоминают о «новой индустриализации». Это словосочетание широко применяется в речах политиков и репортажах журналистов. Вместе с тем проблемы реиндустриализации практически не исследуются экономической теорией. Во многом это связано с тем, что тон современным исследованиям задают западные ученые. Стремясь не отстать от них, и отечественные исследователи в основном говорят о постиндустриальном, информационном обществе, обществе, основанном на знаниях, и т. п. Но если для развитых стран такой акцент вполне соответствует достигнутому уровню развития и характеру

© А.А. Задоя, 2012

решаемых задач, то для слаборазвитых стран (а Украина, к сожалению, по классификации ООН относится именно к таким) более актуальным является создание хотя бы развитого индустриального общества.

Поэтому и остается целый ряд важных вопросов, ответы на которые крайне необходимы для построения реалистичной стратегии. Среди них выделим следующие:

– в чем суть деиндустриализации и реиндустриализации, каковы их причины и типы?

– надо ли действительно проводить реаиндустриализацию или, следуя логике современного развития, пытаться сразу строить постиндустриальное общество?

– означает ли решение проблемы «догнать» просто более быстрое прохождение того же пути, который проделали лидеры, или есть возможность «срезать углы» и выйти на какую-то «точку» впереди лидеров?

Конечно, перечисленные вопросы по степени своей сложности существенно отличаются друг от друга. Но без ответа на них «новая индустриализация» звучит просто как красивый лозунг, который не всегда ведет к заданной цели и выйдет из употребления, как только на него изменится мода. Такими примерами пестрит советская история второй половины XX века («догнать и перегнать», «экономика должна быть экономной», «соединение достижений НТР с преимуществами социализма», «ускорение», «перестройка» и т. п.).

Целью нашего исследования является определение реальной сущности «новой индустриализации» и ее потенциала в решении стратегических задач по преодолению экономического отставания постсоветских стран.

Обычно под индустриализацией понимают ускоренное развитие промышленного производства, вытеснение им аграрного сектора, что позволяет перейти к массовому производству товаров промышленного происхождения[1].

По нашему мнению, в истории индустриализации можно выделить несколько типов:

– ***первичная индустриализация***. Она связана с так называемой промышленной революцией, начавшейся в Англии и в последующем охватившей весь мир. Поскольку основные вехи и последствия (прежде всего экономические) этой индустриализации довольно хорошо описаны в литературе, мы на них останавливаться не будет. Заметим только следующее.

1. Первичная индустриализация не столько вытесняла аграрный сектор, сколько создавала новые производства. Поэтому можно говорить о развитии промышленности вширь, экстенсивным путем. Если она что и вытесняла, так это ремесленническое производство. Индустриализация носила креативный характер. При ее описании чаще всего используют слово «впервые».

2. Первичная индустриализация была этапом эволюционного, естественно-исторического развития технологических способов производства. Ее результатом было становление индустриального общества как всемирного явления, определяющего состояние мировой экономики. Именно индустриальное обще-

[1]«**Индустриализация** (или **промышленный переворот**) (лат. *Industria* – деятельность, старательность, трудолюбие) – процесс социально-экономического перехода от аграрного типа общества к индустриальному, с преобладанием промышленного производства в экономике, которая проходит период экстенсивного развития с тем, чтобы производить как можно больше продукции. Этот процесс связан с развитием новых технологий, особенно в таких отраслях, как энергетика и металлургия. Разные авторы отмечают следующие ключевые факторы индустриализации: политические и законодательные реформы, наличие природных ресурсов, а также сравнительно дешевых и квалифицированных трудовых ресурсов» [8].

ство стало адекватной формой существования человечества, даже несмотря на то, что определенная его часть находилась в состоянии господства аграрных отношений и доиндустриальных производств.

3. Именно индустриализация сформировала образ мышления, соответствующий господству рыночного производства. Чертами этого мышления стало уважительное отношение к труду, производственная и технологическая дисциплина, нацеленность на инновации. Не случайно же разработчиками новой техники в этот период становились не только инженеры, но и простые техники и рабочие.

Конечно, и в XIX, и в XX вв. научно-технический прогресс давал новые толчки для ускорения развития промышленности. Принципы индустриализации охватили, в конце концов, и другие сферы деятельности (часто говорят об индустриализации сельского хозяйства или строительства). Поэтому можно говорить о новых волнах индустриализации. Но все они лишь позволяли развивать индустриальное общество на его собственной основе, тогда как первичная индустриализация формировала сам этот тип общества;

– ***социалистическая индустриализация.*** К этому типу индустриализации относится не только индустриализация в странах, вставших на путь социализма, но и в целом ряде развивающихся стран в XX веке. Описанию истории этой индустриализации посвящены тысячи книг. Поэтому объясним лишь причины, почему в один тип мы объединяем такие, на первый взгляд, разные исторические события, как индустриализация в СССР в 20–30-е годы и странах Юго-Восточной Азии в 60–70-е годы прошлого века. Прежде всего, индустриализация в этих странах, во-первых, происходила в условиях, когда индустриальный тип общества как мировое явление уже сформировался, и во многом носила подражательный характер (повторение того, что уже существовало в других странах). Во-вторых, индустриализация стала не результатом естественно-исторических процессов, а была следствием сознательных целенаправленных действий. Поэтому особая роль в ее осуществлении принадлежала государству. Хотя, справедливости ради, надо признать наличие существенных различий в методах, которые применяло государство для достижения цели. Если в случае индустриализации в социалистических странах преобладали административные методы перераспределения ресурсов в пользу промышленности, то в случае большинства развивающихся стран государство использовало экономические стимулы для привлечения инвестиций из внешнего источника. Иногда в экономической литературе индустриализацию в странах Юго-Восточной Азии называют «новой индустриализаций». Однако, на наш взгляд, это не совсем корректно. Индустриализация по своей сути не было новой. Но в результате ее действительно возникли новые индустриальные страны.

Во время социалистической индустриализации тоже приходилось решать проблему формирования индустриального мышления. Но поскольку индустриализация носила подражательный характер и соответствовала господствующему в мире типу технологического способа производства, то было проще убеждать в эффективности именно такого способа поведения на примере преуспевающих стран. Индустриальное мышление также серьезно подкреплялось соответствующей идеологией восприятия человека как «винтика», вмонтированного в единую систему общественного производства. Доступным для восприятия было утверждение, что эффективность функционирования всей системы будет определяться тем, насколько эффективно выполняет свои функции каждый такой «винтик»;

– ***деиндустриализация.*** Этим термином чаще всего обозначают явления с оттенком негативности: сокращение удельного веса промышленного производ-

ства, снижение конкурентоспособности[2]. Причинами деиндустриализации считаются какие-то кризисные явления в обществе. В качестве примеров можно назвать деиндустриализацию германской экономики в послевоенные период или экономики Китая во времена культурной революции и т. п. Дендустриализация считается явлением временным, отклонением от нормального хода событий. Она устраняется путем реиндустриализации, возвращением на нормальные рельсы развития.

Вместе с тем в последние годы термин «деиндустриализация» приобретает новое, положительное значение. И связывают ее не с кризисами, а со становлением постиндустриального общества. Показательными в этом плане являются статьи Р. Роуторна [10—12], который вместе со своими соавторами, начиная с 1987 г., активно пропагандирует неоднозначность оценок деиндустриализации. Это негативный процесс, если он связан с экономическими кризисами, но позитивный, если отражает движение общества в сторону постиндустиализма.

Сокращение доли (и роли) промышленности вызывается реструктуризацией экономики, возрастанием удельного веса сферы услуг. Это становится возможным как следствие именно успехов развития промышленности, уровень производительности которой позволяет удовлетворять материальные потребности общества на высоком уровне, высвобождая все большие ресурсы для развития непроизводственной сферы (сферы услуг). Деиндустриализацию в этом смысле слова можно рассматривать как «побочный продукт» становления информационного общества, основанного на знаниях («побочный продукт», поскольку не деиндустриализация составляет суть происходящего, а только сопровождает его). Для использования в дальнейших рассуждениях назовем этот вид деиндустриализации созидательным.

Особое место занимает деиндустриализация в постсоветских странах. Она началась с 90-х годов прошлого века и в некоторых странах длится до сих пор. Не избежала этой участи и наша страна.

Украина сегодня очень существенно отстает от развитых стран мира. Если судить по самым общим показателям, то по объему ВВП она занимает 39 место в мире, а по ВВП на душу населения — 131 [13]. Последний показатель по Украине в почти 5 раз меньше среднего по Европейскому Союзу, членом которого хотела бы стать наша страна. Если не предпринимать кардинальных мер, такое отставание может быть роковым как для экономики, так и для независимости государства. Естественно возникает вопрос, как можно перейти из категории отстающих в категорию лидеров, или хотя бы преодолеть критический уровень отставания.

Каждый знает, что для преодоления отставания от лидера существует два пути: или двигаться быстрее лидера по тому маршруту, который он прошел, или выбрать свой маршрут, который, «срезая углы», ускорит время достижения заданной точки, возможно даже впереди лидера. Рассмотрим оба эти варианта.

Несложные расчеты показывают, что если обеспечить ежегодный прирост ВВП около 6%, то на нынешний уровень среднеевропейского показателя ВВП на душу населения Украина выйдет примерно через 25 лет. Если же учесть, что в ЕС тоже будет происходить экономический рост (пусть даже в два раза мень-

[2]«**Деиндустриализация (de-industrialization)** — существенное падение значения обрабатывающей промышленности в экономике промышленно развитой страны, столь глубокое, что экономика этой страны становится неконкурентоспособной в отношении соседних стран. Причинами деиндустриализации могут быть плохие межотраслевые связи, ошибки в управлении промышленностью, неадекватные капиталовложения в инвестиционные товары или недальновидная экономическая политика государства. Во многих случаях в процесс деиндустриализации вносит свою лепту каждый из указанных факторов» [9].

шими темпами), то выйти на показатель, средний для этой группы стран, мы сможем не раньше, чем через 50 лет. Конечно, это очень большой период времени. Более того, наши предположения относительно стабильного прироста в 6% уж очень маловероятные. Во-первых, устойчивый рост постоянно будет прерываться экономическими кризисами (избежать цикличности развития в течение столь длительного периода времени еще никому не удавалось), Во-вторых, быстрое увеличение объемов производства будет наталкиваться на ограниченность рынков сбыта. Неразвитость внутреннего потребления, низкая конкурентоспособность продукции на мировых рынках делает эту проблему очень острой и сложно преодолимой.

Такой пессимистический вывод не отрицает важности поиска путей ускорения темпов экономического роста. Тем более, существуют реальные возможности для увеличения ежегодного прироста основных макроэкономических показателей. Во всяком случае, первые 7—10 лет можно иметь прирост ВВП на уровне 7—8% ежегодно. Для этого нужны даже не столько сугубо экономические преобразования и крупные инвестиции, сколько институциональные перемены. Именно они необходимы для выведения хотя бы части экономики из «тени».

«Теневая» часть экономики играет в Украине очень важную роль[3]. Часто она выступает своего рода «буфером» между динамикой официальных показателей и реальными условиями жизни. Общеизвестно, что падение объемов ВВП в 2009 г. в Украине было рекордным среди европейских стран (около 15%). Однако есть все основания полагать, что фактическое сокращение объемов производства было значительно меньше. Просто часть деятельности ушла в «тень», что и привело к такой динамике официальных показателей. Создавая условия по выводу экономики из «тени», можно добиться значительного улучшения динамики официальных показателей при тех же объемах реального производства.

Казалось бы, это чистая «игра в цифры», которая ничего не изменит в реальной жизни. Однако и нею нельзя пренебрегать. Ведь не только успех отдельного человека, не и успех страны в целом зависит от веры ее граждан в свои силы и свои возможности. Ускоренная же динамика экономических показателей, перемещение страны в международном рейтинге вселяют такую веру, создавая необходимые институциональные предпосылки для реального экономического роста.

Вторым потенциальным резервом ускорения экономического роста (уже реального) является проведение политики импортозамещения. В соответствии с теорией Хекшера-Олина страна специализируется на экспорте товаров, для производства которых у нее имеются избыточные ресурсы. Экспортно-импортная деятельность Украины абсолютно не вписывается в эту концепцию. Страна поставляет на экспорт продукцию, при производстве которой используется природный газ, при этом являясь его крупнейшим импортером (в 2011 г. Украина занимала 13-е место в мире по объемам импорта газа и 19-е место по его потреблению [13]). Нельзя рассчитывать на экономическую эффективность, действуя вопреки экономическим законам. Сегодня нужны инвестиционные проекты, которые изменили бы структуру как украинского импорта, так и экспорта. И речь даже не идет об использовании революционных технологий, соответствующих постиндустриальному обществу. Достаточно обеспечить реализацию современных промышленных технологий, чтобы вытеснить с внутреннего потребительского рынка значительную часть импортной продукции и повысить

[3]«Министерство экономики уже подсчитало, что в Украине в нынешнем году фонд заработной платы составит 390 миллиардов гривень, при этом от 20 до 39 процентов из него уйдет в тень. В результате — государство снова недополучит миллиарды гривень поступлений» [14].

конкурентоспособность украинской продукции на мировом рынке. Для решения этих задач и нужна «новая индустриализация».

Можно ли сегодня надеяться, что «новая индустриализация» произойдет «естественным путем»: бизнес (отечественный и зарубежный) осознает необходимость и перспективность инвестиций в структурные преобразования и начнет осуществление этого процесса? В принципе, да. Но, к сожалению, может уйти слишком много времени и окажется поздно что-либо менять: отставание к тому времени перейдет критическую точку. Поэтому «новая индустриализация» должна стать составной частью стратегической линии государства. На ее осуществление должны быть направлены самые разные инструменты государственного воздействия: государственные инвестиции, стимулирование и поддержка отечественного бизнеса, привлечение иностранных инвестиций и т. п.

Надо понимать, что реализация этой стратегии натолкнется на противоречие ценностям населения, которые (в деформированном виде) утвердились в обществе в последние десятилетия. Поэтому важным компонентом стратегии государства должна стать «реабилитация» индустриальной идеологии и ее компонентов: престижность занятости в промышленности, привлекательность бизнеса в реальном секторе, «диктатура» технологической и производственной дисциплины и т. п.

Вместе с тем нельзя переоценивать значение «новой индустриализации» для преодоления экономического отставания страны. Успешное осуществление реиндустриализации действительно может сократить экономическое отставание, но не способно вывести страну в группу лидеров (или хотя бы устойчивых середняков). Возможно, идеологи постиндустриализма несколько и поспешили со сроками перехода к информационному обществу, но тенденцию (направленность) динамики человечества они отразили верно.

Путь к новому состоянию человеческого общества не является «столбовой дорогой», где существует четкая разметка, имеются все указатели и предупреждающие знаки. Это путь первопроходцев, путь по бездорожью, на котором возможны и тупики, и движения по кругу, и ложные повороты. И в такие переломные моменты особое значение имеет переосмысление видения логики развития человеческого общества вообще. Не претендуя на завершенную концепцию, выскажем ряд предположений относительно более общих вопросов развития человечества.

Существует несколько более-менее общепризнанных закономерностей развития общества:

– ***ускорение развития***, что приводит к «уплотнению» ключевых событий в более ограниченных временных рамках и повышению динамичности изменений;

– ***цикличность развития***, которая проявляется в повторяемости примерно одних и тех же состояний общества или его отдельных сторон. Существует множество циклов, отличающихся по продолжительности, причинам, формам проявления и т.п. Это позволяет говорить о сложной системе спиралеобразных траекторий, по которой движется человеческое общество;

– ***конечность развития человеческого общества.*** Эта конечность по-разному трактуется мыслителями. Для одних общество обречено, поскольку через свою деградацию оно само себя уничтожит. Для других конец общества наступит после исчерпания всех запасов полезных ископаемых, имеющихся на земле. Третьи, наоборот, считают, что общество движется к своему совершенству, где человек сможет реализовать свою собственную сущность. Это общество называют по-разному: рай на земле, коммунизм, общество всеобщего благоденствия и т. д. В любом случае, история человечества (в его современном понимании) конечна.

Для большей наглядности путь развития человечества можно было бы представить в виде спиралеобразной нитки, которая обвивает усеченный конус. В свою очередь, и нитка является спиралью с постоянно уменьшающимся диаметром колец. Таким образом, можно было графически отразить все три отмеченные выше закономерности: цикличность (спираль), ускорение (уменьшение диаметра) и конечность (площадка на верху конуса).

Анализ показывает, что переход из одной точки на пути развития в другую, расположенную на следующем витке спирали, возможен или путем следования естественно-историческому процессу (движение по линии спирали), или «напрямик» через «чистое поле». Последнее всегда связано с большими опасностями и чревато непредсказуемыми последствиями. Особенно рискованно «пропускать» целые фазы в историческом развитии (перемещение от одного витка «большой» спирали к другому).

История развития человечества показывает, что в силу тех или иных обстоятельств отдельные страны и народы не всегда движутся по одному и тому же маршруту. Примером может служить, скажем, развитие восточнославянской цивилизации, которая практически миновала фазу рабовладения, или Китая, который не переживал фазу раннего капитализма. Это как раз можно рассматривать, как удавшиеся попытки «сократить» путь. Хотя и за них народам пришлось очень дорого заплатить. Так, многовековое господство феодализма в России привело к его фактическому сближению с рабовладением в конце XVII – начале XVIII века.

Но еще более дорого обходятся неудачные попытки «срезания углов». Ведь фактически социалистическая революция и строительство социализма и коммунизма в Советском Союзе были попыткой построить гомоцентрическое общество далекого будущего, не проходя всех естественных стадий развития. Как следствие, сорвавшись «со скалы», общество было отброшено на много лет назад, не в фазу нынешнего социально ориентированного рыночного хозяйства (типичного для развитых стран), а в фазу «дикого капитализма», которую развитые страны прошли 100–150 лет назад. Конечно, за прошедшие 20 лет преобразований сделано немало по преодолению разрыва. Но основными проблемами остаются: отставание развития производительных сил; отсутствие устоявшихся «правил игры» для экономических субъектов; отсутствие институциональной базы для формирования современной экономики; не сформировано у граждан преобладание ценностей, адекватных современной рыночной экономике, и иммунитета к ее негативным проявлениям.

По нашему мнению, ускорить решение задачи отставания можно не только путем более быстрого движение по «малой» спирали, но и напрямую переходя от одного витка к следующему. При таком движении «в русле малой спирали» значительно снижаются риски и повышается скорость сокращения разрывов. Более того, если наметить точку на предстоящем пути движения лидеров и двигаться к ней, избегая при этом уже известных проблем, которые у них возникали ранее, появляется шанс самим стать лидерами.

Можно ли реализовать такую стратегию без активного участия государства? Очевидно, что нет. Нужна ли в этом случае реиндустриализация? Конечно, да. Однако здесь уместно подчеркнуть, что нужна именно «новая» индустриализация, которая ориентировалась бы не на восстановление индустриального потенциала страны конца 80-х годов прошлого века, а на формирование индустриальной базы нового этапа развития производительных сил – этапа постиндустриализма.

Таким образом, идея «новой индустриализации» возникла как попытка преодолеть технологическое отставание в постсоветских странах и сформировать экономику современного типа. Не сомневаясь в необходимости осущест-

вления «новой индустриализации», считаем, что она не в состоянии реализовать ожидаемые цели по следующим причинам:

– «новая индустриализация» по своей идеологии ориентирована на «догоняющую» стратегию. Догонять означает проходить тот же путь, что и лидеры, только быстрее. Анализ существующего разрыва и затрат на ускорение движения показывает бесперспективность такой стратегии. Не спасает ситуацию даже приставка «на инновационной основе», поскольку сам индустриальный технологический способ производства постепенно уходит в прошлое. На его основе в принципе невозможно достичь передовых позиций в мировой экономике;

– сегодня ни в Украине, ни в России, ни в других постсоветстких странах не созданы необходимые институциональные предпосылки для успешного осуществления «новой индустриализации». У бизнеса отсутствуют достаточные стимулы для осуществления реальных инвестиций в индустриализацию. Нестабильность правового поля, незащищенность собственности, произвол судов – все это сдерживает как мобилизацию внутренних источников инвестиций, так и привлечение внешних. Надеяться на определенное «принуждение» (экономическое или внеэкономическое) со стороны власти было бы ошибкой, поскольку интеграция бизнеса во власть делает ее неспособной предпринимать что-либо, в чем не заинтересован бизнес.

Нужна стратегия прорыва, которая предполагает, условно говоря, «срезание углов», «движение напрямик», что позволяет выйти в точку будущего нахождения лидера раньше его, сократив сам путь движения. Ее разработка и осуществление должны подкрепляться формированием условий заинтересованности инвесторов направлять средства в постиндустриальные проекты. «Новая индустриализация» может лишь создать основу для будущего прорыва, но никак не означает сам прорыв.

Список использованной литературы

1. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – Т. 1–6. – М.: ИНЭС, 2006–2009.

2. Кузык Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.

3. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. – 3-е изд. доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 591 с.

4. Инновационная Россия – 2020. – М: Минэкономразвития, 2010. – http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016

5. Стратегия-2020: новая модель роста – новая социальная политика – сайт: http://2020strategy.ru/

6. Полтерович В.М. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В.М. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.

7. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол. А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

8. Индустриализация [Электронный ресурс]. – Режим доступа – slovari.yandex.ru – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.

9. Бизнес. Толковый словарь / Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др.; общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир». 1998. – С. 138.

10. Rowthorn, R E and Wells, J R (1987) ‘De-industrialisation and Foreign Trade’, Cambridge: Cambridge University Press.

11. Rowthorn, R E and Ramaswamy, R (1997) ‘Deindustrialization–Its Causes and Implications’, IMF Working Paper WP/97/42.

12. Rowthorn, Robert and Ramana Ramaswamy (1999) 'Growth, Trade, and Deindustrialization', IMF Staff Papers, 46:18-41.

13. Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступа: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык англ.

14. Зарплата мимо кассы: как украинская налоговая борется с конвертами и черными выплатами / Режим доступа: http://www.proximainform.net/content/news/5/15589/ – свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.

Досліджено суть індустріалізації та її типи. З'ясовано потенційні можливості «нової індустріалізації» у вирішенні стратегічних питань подолання економічного відставання постсоціалістичних країн. Обґрунтовано необхідність активної державної підтримки «нової індустріалізації». Висунуто ряд гіпотез стосовно закономірностей розвитку людського суспільства.

Ключові слова: індустріалізація, деіндустріалізація, «нова індустріалізація», економічна стратегія.

Essence of industrialization and its types are explored. The potential possibilities of «new industrialization» in decision of the strategic questions of economic backlog overcoming for post soviet countries are revealed. Needs of active state support of «new industrialization» are motivated. Some hypothesizes about regularity of the development human society are brought.

Key words: industrialization, deindustrialization, «new industrialization», economic strategy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1

G. ZAMAN,
PhD, Professor,
Corresponding Member of the Romanian Academy

SOME THEORETICAL AND PRACTICAL CHALLENGES APPLIED TO THE ECONOMIC CRISIS IN ROMANIA

Started in 2008 in the U.S. in the financial banking sector, the economic and financial crisis has spread very rapidly, resulting in a strong phenomenon of recession, economic turmoil imbalances in most countries of the world. However, Romanian makers of politicking interests, opinions issued reassuring, considering that our country will be affected only indirectly by the crisis. As a result, Romania has experienced a crisis of higher intensity and longer than in other countries, being outlined even a «second wave of crisis» in 2012. Based on the analysis of some theoretical and methodological challenges and practical application induced crisis economy, the paper suggests, possible ways out of crisis in the near future. It is noted that all these ways developed throughout the paper converge to the urgent need to identify and promote national economic interest to allow growth factors to boost economic social and environmental efficiency at different levels and fields of national economy.

Key words: economic crisis, anti-crisis measures, unemployment, economic gap, competitiveness, public-private partnership, foreign direct investment, protection of new industries, credit, interest.

1. Introduction

Economic and financial crisis, which started in 2008 in the bankruptcy of Lehman Brothers financial banker of the U.S., unlike previous crises had the effect of propagation (contagion) very quickly, nationally and internationally, so that in 2009 found systemic character, on an international scale, the vast majority of countries are affected directly or indirectly powerful phenomena, disturbances and turmoil in the real economy and nominal. Much debated issue of the crisis, including summit meetings of G-20, despite a specific diagnosis and correct, based on relevant causal analysis, and accompanied by action plans and conceptual judicious action at national and international level, and currently have worsened due spearheading sovereign debt crisis, the threat of a new recovery (swelling) of the crisis, when, in 2010, part of the world economy seemed to be resumed economic growth and be on the way the right to exit from recession. If in September 2008, point of view of decision makers in Romania was that the Romanian economy will be affected only indirectly by the crisis and that the decision to contract from the IMF, EU and World Bank a loan of € 20 billion, is only a preventive measure (so-called «umbrella» of protection or «belt» safety!) subsequently proved that such views probably peaceful intentions to the public uninformed, proved totally unrealistic. The crisis in Romania has shown greater intensity and longer than in the other country. The prospects for 2012 are not promising, due to the threat that more and more specialists foresee the emergence of a «second wave of crisis».

Scientific research in economics, in general, that in Romania, in particular economic and financial crisis, triggered first in the banking sector, then the economic consequences and the landings presumed political and social, generated a number of new interpretations of some theses paradigms and reconsiderations and economic doctrines on the causes, effects and means of counteracting and preventing systemic

© *G. Zaman, 2012*

risk that economic phenomena and processes contained latent. In this dissertation, I will do a brief analysis of some of the theoretical and methodological challenges and practical-application that, in my opinion, he induced crisis for the Romanian economy and possible ways to prevent and withstand the shocks it or to resume a path of sustainable growth.

2. The fundamental cause of the crisis – deepening discrepancies between real and nominal economy

Without going into a debate on the report scholastic or bi-univocal univocally (!) Between real and nominal economy, the primary or overriding importance of one or the other, I think between the two sides of the same economic phenomenon must be a land connection, systemic and intrinsic, one cannot effectively take place without the other, so that a synchronous dynamic connection and compatibility in the two types of economy is a sine qua non of balance, sustainability, efficiency and profitability of economic systems at all levels of aggregation and operation.

According to the analysis of literature, expanding banking system, without support in the real economy, based on a pseudo-innovation of many banking and financial products in accordance with the will and boundless cupidity of bigger gains in the sector, made the vector speculative only allowable only within certain limits as a necessary factor for economic growth, greatly exceed these limits and become «toxic» contagion to the whole economy sectors and to accumulate perverse and cynical major potential imbalances, tensions and economic boom, the institutions of unsecured loans and coverage, with high uncertainty (subprime credits), multiplication apparently favourable secondary market transactions and financial investments predominantly speculative capital (hedging operations, endorsements, etc.). In this contest gave some credit rating agencies, unable to capture and evaluate realistic and timely warning of critical situations economic-financial many banks and institutions of systemic importance for the smooth running of national and international economy. Consequently, I consider that nominal economic boom, financial monetary, and effectively without direct support in the real economy will always lead to destabilizing events in the economy and society, the toxic contagion by generating negative externalities (external marginal costs) or diseconomy. Pigou corrective taxes handled by the polluter pays principle (polluter pays principle) to fully compensate the damage induced, resulting from third parties (third parties) may be one of the remedies, designed and implemented similar economic environment. Unfortunately, the «polluters» (guilty) of the nominal economy, which triggered the crisis, are difficult to identify, not to mention the high degree of difficulty of determining damages propagated in time and space of their negative externalities at national and International.

So far, an effective solution to the world and beyond, seems to be a «goal» that the proposed mix of economic policies, instruments and control and recovery mechanisms only managed to tackle him in the plan methodological and theoretical intent, based on partial debt restructuring and forgiveness, austerity budget, transparent, prudent, more efficient risk management systems, etc. All these measures in fact, largely known and applied, there were a recurrence of crisis and recession antidote but rather, «palliative», who surrendered easily to the production of rare phenomena, difficult to predict and avoid, such as crisis economic and financial, earthquakes, floods, epidemics or other extreme weather phenomena as «black swans»[1].

Such pragmatic-practical challenges of resolving the current crisis financial stability fund aimed at EU and euro area financial support provided by member banks in difficulty, a series of micro and macro prudential banking systems, strengthening

[1]See Taleb Nassim Nicholas (2007/2010), The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable, New York, Randsom House and Penguin, completed with the essay «On Robustness and Fragility» 2nd edition 2010.

the means of surveillance, control and monitoring throughout the financial sector inevitably generate some controversy about the winners and losers due to the crisis, the operational nature of the application of business ethics, responsibility and involvement of the rich etc. In my opinion, such measures may be supplemented by additional ones regarding OTC stock market and especially by stimulating the primary capital market (Initial Public Offerings – IPO), which in Romania is still very low. This direct link between the nominal and the real economy and not the secondary market dominance of the market «based on speculation capital a la Baise at Haus and» trading the «securities» without impact on the growth of real added value, but only on the nominal pressure generating growth beyond certain acceptable limits inflationist necessary and sufficient for sustainable economic growth.

There can be no secondary market «prosperity» of the primary capital market conditions very poor episodic non-existent, as was the case in many emerging economies or developed. Capital market volatility, especially the secondary, was obviously marked by the collapse of world activity of many scholarships, including BSE 2009–2011, stock market crash, caused by the crisis, was so powerful that they resorted to suspension of scholarships to some period.

The problem of secondary stock market speculative securities is not new. Negative impact, their destabilizing the economy and society has been analyzed since the nineteenth century Romanian economists, including poet Mihail Eminescu and whose capacity to analyze economic and social phenomena and vision in this area have been confirmed by famous names including Michael economics Manoilescu. Thus, primary markets M. Eminescu[2] was against capital (initial public offering – IPO) which was based on prices «naturally formed» and is «in connection with productiveness enterprise». Instead, consider that «exchange transactions on the secondary market are not profitable capital than for those who have significant financial funds and influence in the desired course of action for them, even if the course you require is often the discrepancy overall economic situation of the company whose shares are subject to the most common transactions, where the losses, they give financial strength intact or nearly intact».

In the current conditions of systemic crisis started, many of the banking system and capital market side had lost total contact with the real economy and expand under the need of getting rich without just grounds the real economic world, but with rapid enrichment theme area increasing the artificial securities. It is now confirmed at levels considerably higher and scale, Eminescu's statement that «a bank of speculation (stock – Ed) is just as interested to spread the taste of the game, gains fast without work, the expense of another, in speculation, contempt for the intrinsic value of stock speculative business activities withdraw money from commerce with real goods from companies that produce real goods to drop in future production companies can void.»I think one of the measures is to reduce the economic situation volume of speculative transactions on the capital market financial securities based on strict criteria set[3].

Thus, these measures may include suspension of stock in the secondary market for a certain period, including certain restrictions or prohibition of naked short-selling operations indefinitely at certain banks and financial companies in the sector. Specialists in Germany, for example, argue and are pushing for Europe-wide ban of naked short-selling operations stock, government bonds and contracts «swap» on credit risk[4].

If short-selling operations, there is a loan of shares that they sell those investors hoping that their prices will drop so you can buy at a lower price for returned from

[2]Eminescu M., «Creditul mobiliar úi jocul de burs», Opere, vol.XII, Edi ie critic întemeiat de Perpessicius, Editura Academiei Române, Bucureúti, 1986, p. 276–283.

[3]Ibidem, p. 275.

[4]Ibidem, p. 276.

which they borrowed. Basically, such a transaction, the investor bets on reducing stock prices. Although many experts consider that such actions will not stop more speculative market and stock prices will remain relatively constant in the short term, we believe that a win would be indisputable that allocating money to the real economy directly productive.

Another matter to be considered by decision makers in the real economy and nominal and theorists is that the order of magnitude viable, healthy, optimal balance of profit and growth rate – as indicators reflecting the real economy and interest rates and signals of inflation as monetary and financial sections of the economy. These indicators, the average interest rate will be lower than the average rate of profit and not vice versa. How big should be the gap between the magnitudes of the two indicators is a complex problem that depends on the economic and social development, the particular and the state economy?

A vast field of research for economists and others, caused the current crisis, is the combined effects of the crisis on combating the economic, financial, environmental, food and energy, wider appearance of interference between real and nominal economy and society, paying particular attention to the importance of «real» economic support for the economy as nominal and, on the other hand, the positive feedback the force of growth, or extinction of the negative force, voltage imbalance and accumulation of face value. Perverse effects of propagation or multiplication of negative externalities from nominal economy that exceeded a certain threshold of affordability was the main cause of the crisis started.

Unfortunately, until now, many early warning tools the various models and risk management schemes have been successfully applied in the sense of a rigorous and clear prevention and timely warnings, about the imminence and magnitude of economic and financial imbalances and recessions.

3. Rate of «natural» unemployment and failure rates of youth unemployment levels

It is known that the crisis phenomena have major effect reduction (contraction) activities in different economic and social sectors which consequently lead to an increase in unemployment in general and the young age of 25 years, in particular.

Criterion or ideal principle in theory of «full employment» rate or «natural» unemployment remained and remains a «running target» for all market makers in the economy, practical experience, so far, only showing a state settlement part of the problem, but not avoid wasting human capital. What particularly worrying is the high unemployment among young people, amplifying the crisis phenomenon?

Table 1

Unemployment in Romania compared to some EU member states in June 2010 and June 2011

Country	Unemployed young people under 25 years		Total	
	June 2010	June 2011	June 2010	June 2011
Romania	22,0	22,8	7,2	7,5
Bulgaria	22,3	27,3	10,1	11,4
Czech Republic	18,6	16,7	7,2	6,5
Ireland	27,3	26,9	13,6	14,2
Greece	31,9	38,5	12,2	15,0
Germany	10,1	9,1	7,1	6,1
Spain	41,5	45,7	20,2	21,0
France	23,8	22,8	9,8	9,7
Italy	27,5	27,8	8,3	8,0
Hungary	27,7	24,8	11,3	9,9
Poland	23,8	23,6	9,6	9,9
Portugal	27,3	26,8	12,1	12,2

Source: Eurostat, Ziarul Financiar, 3 August 2011, p. 10.

Even if the unemployment rate in Romania is lower in total and in young compared to other countries, we believe that it is very high especially among young people which not only waste of human capital and low quality of life but also an additional factor of delinquency, social unrest, and unemployment and leave the country in search of jobs. The fact that young workforce leaves Romania, especially talented graduates and young researchers, is a huge loss for Romania, which deepens the gap between potential GDP and real in our country.

The challenge of the crisis is not as big staff layoffs, but rather in creating new jobs through layoffs sympathy to oppose induced term, short-term destabilizing phenomena of the crisis.

Massive reduction of staff has led to overuse of existing staff so that their work efficiency and quality of the results were lower. Many companies have reduced costs in linear fashion, without regard or without knowing the objectives aimed at restructuring of cost efficiency.

A series of reverse effects (effects) were recorded due to lack of coherence to reduce labour costs and giving bonus systems, fleet reduction and expenditure generated by foreign travel, training programs, participation in conferences and activities restricted or renegotiation of contracts and international agreements.

Avoiding as much as possible to reduce wages, especially in sectors with relatively low wages, should be combined with implementation in institutions and companies as many non-financial incentive measures that enhance employee motivation, namely: improving professional skills through courses and internal seminars, rotation of jobs (job rotation), flexible working, regular feedback regarding the performance of employees, a pleasant working environment, with more encouragement to critics, domestic competitions non-professional topics, attracting in achieving of corporate social responsibility programs, organizing meetings «brain storming» with issues of efficiency and out of the crisis. In this regard, measures and policies on labour market insertion of young people, especially, is one of the major problems that should solve makers to substantiate the sustainability of economic growth and intergenerational cooperation.

Also taking into account the positive effects it brings you to promote policies «active third age» which involves providing work opportunities for employment over 65 years, especially one with expertise and high qualification is a distinct point on the EU agenda and many European countries. This especially since the young segment of employment does not interfere with employment and labour positions elderly.

Availability of staff is one of the easy and superficial methods to increase the short term, apparent social productivity of labour, with serious long-term consequences, because the recovery process requires employment growth in relatively large and highly skilled. In periods of unemployment, especially of the long-term, labour loses or leaves the labour market qualification in Romania, so that when the need for labour, for the resumption of growth, where we will not engage because unemployment cause imbalances in employment not only in the short term but also medium and long terms. Another adverse consequence is to employ low-skilled or unskilled personnel at the appropriate level of labour without an adequate level of qualification (see the situation of lack of medical staff and teachers are replaced by substitutes in the province). Managers who have made redundancies, salaries or budgets drastically cut recruitment and training during the crisis usually recover from the crisis more difficult, according to the reality that an engine is harder to start off than one who went down.

According to some experts in human resources in multinational affiliates Romania[5] a possible second wave of crisis in our country started the crisis scenario will be repeated in 2008 when due to emotional approaches were used to reduce overall costs

[5]Ziarul Financiar, 15 August 2011, p. 9.

without a strategic vision clear effects on medium and long term shocks, such as that it generates.

4. Reconsidering the dynamics of convergence and reducing economic disparities, social, technological and environmental

Issues as complex as it is disturbing convergence and reducing economic and social disparities inter-country of theoretical and methodological points of view and especially metric is based on numerous economic and mathematical models highly relevant to the ex-post, but less than or not reliable as a tool for prediction, in conditions of crisis, takes a number of new features and areas of research.

Recovery time is about the decline of micro, meso and macro generated crisis, the magnitude and dynamics of decline and recovery in various economic sectors, usually represented by letters suggestive V, U, W and, in the worst case, by L. In addition occurs and the theory of evolution or growth curve as «J» or «U». Below extremely large size of size variation of crisis indicators and measures, are to compare the effort and results.

Table 2

Economic crisis in October 2011

	GDP	Budgetary deficit	Exports	Remittances by non-residents	ISD
2008	137 mild. €	5,4%	34 mild. €	8,6 mild. €	9 mild. €
2011*	120 mild. €	4,4%	43 mild. €	4 mild. €	2 mild. €

*Estimations.

Last autumn forecasts for GDP at the end of 2011 provide for an increase of 1.5% (revised from 4.5% forecast in the spring), which would mean a rebound in GDP of 4–5 years. Where would be a further downturn in 2012, the decline in GDP could fall to 2002–2003 levels. It follows therefore quite difficult task of recovery and then decline to resume growth and convergence in a process of catching (catching up) and burning stages (leapfrogging) stopped the crisis stronger.

Transfers of Romanians working abroad have seen a substantial reduction of about 50% due to economic crisis in countries where they were working, and in the future do not believe that they will reach record levels in 2007–2008 due to the fact that Much of Romanian immigrants have settled abroad with their families and the other returned home because they could not find work abroad.

Foreign direct investment fell by over 4 times due to unfavourable economic circumstances caused the crisis in both countries of origin and in Romania.

Should not lose sight of that, according to historical experience of Romania and ther countries, FDI in the country of destination reach a certain threshold level, or saturation, then gradually start to fall either because of higher profit opportunities in other countries, or increasing the competitive strength of the domestic capital[6].

[6]We do not want to minimize the impact undeniable positive sides of FDI for the host country, but we cannot overlook the negative aspects that need to be taken into account in strategic decisions. According to Donato De Rosa, World Bank senior economist (Bursa, 20 oct. 2011) during 2003–2008, according to Bank statistics, the value added of foreign companies in Romania grew at an average annual rate of only 2,8% and domestic capital companies 5.9%, respectively, which shows a relatively small contribution to GDP growth in FDI, compared to that of companies with domestic capital. The same indicator of firms with foreign capital in some countries in Central and Eastern Europe was 4.3% respectively in the Czech Republic, 12.4% in Poland, 19.1% in Slovenia. As can be seen, Romanian companies with domestic and foreign capital in Romania were weaker compared to those with foreign capital in some European countries with emerging economies.

The only ones recovered in 2010 and 2011, the year level before crisis 2008 was exports (43 billion. € to 34 billion. €), in this case is to analyze the extent to which Romanian exports is a real engine of sustainable economic growth in Romania, given that export growth is not reflected in GDP growth (?!), most of them from foreign-owned companies with headquarters in Romania.

The crisis led to a decrease in per capita GDP in Romania in a higher proportion than in most EU countries, which marked our country in the process of nominal convergence syncope, even when represented 26% in 1999 and 42% in 2008 compared to the EU-27 = 100% in those years, registering a positive trend in this period.

The exit of Romania's economic crisis is still a target set for 2011 and the latest estimates of growth GDP 1.5–2% in 2011, is considered relatively modest, so would rather be right to comes to a stop economic decline recorded in 2009 and 2010. Less promising outlook for 2012 due to general deterioration of the international macroeconomic environment in general and the euro area in particular where large sovereign debt raises threats of several countries that do not avoid talking about the possibility of imminent to enter «in default» of some countries where the EU is not able to adopt a financial recovery plan consistent large debtors. According to assessments of specialized institutions, the indicator for quantifying risk situation likely to cease payments for Romania, the last two years has increased, not yet mean a very serious situation. Surface treatment or neglect of sovereign debt problem in Romania could have serious consequences; especially the dynamic size of this indicator can evolve rapidly under the impact of unpredictable influences of internal and external economic environment. At the beginning of 2011 spread CDS (credit default swap) for Romanian bonds was 2.0 to 2.5 percentage points in September-October 2011 quotation CDS for Romania increased to 4.5 percentage points, 1.5 percentage points in Bulgaria, Poland 3 and Hungary 5 pp. Even if one considers that we have a relatively sufficient foreign exchange reserves, we must not lose sight of the low capacity to pay debt on medium and long terms.

This trend in Romania is not a good sign! Although relatively modest, so that would be rather appropriate to speak of a specific stop the economic downturn of 2009 and 2010.

So the crisis years 2008–2011, Romania lags compared to developed countries have increased, requiring a strategy for recovery and resumption of the decline of the convergence process to be better proportioned not only in terms of nominal convergence but and the real convergence. Greater emphasis on real convergence supports a more functional and efficient links between real and nominal economy[7].

5. Protection of new industries (infant industries)

One of the theoretical and methodological disputes and practical operational lasts a long time, in terms of industrial policy, revolve around the need for protection of new industries, young or emerging, known as «infant industries».

Despite the association of this concept with the concept of «life cycle» industrial policy of Romania was not considered in the context of a model of that concept. Specifically, it was ignored potential for large changes in the rate of market net inflows of industrial businesses. Romania's industrial development problem has been thoroughly reviewed since the nineteenth-century literature of prestigious economists of our country among which on:

– P.S. Aurelian[8] the expected development as a system of small and medium industry in Romania, without excluding the establishment of large companies;

[7]This is all the more necessary as nominal convergence indicators between Romania and EU-27 average showed a favourable situation for our country by 2008 as in 2009, to enter into a deep crisis!

[8]Aurelian P.S., Cum se poate fonda industria român fa cu libertatea comer ului de importa iune, în Oe-A, pag. 214–217.

– A.D. Xenopol that says that big industry «first system» and its sheltered, small industry development[9];

– D.P. Mar ian not established an order of precedence between the growth of large and small but fought for their simultaneous development[10].

As to the issue of new industries to support a special place how it was for this support. Considering that the «domestic production cannot even born Mantini or without protective measures,» Eminescu[11] pointed out: «The child domestic industry should be increased first fight away from a man industry and foreign countries, only when you authorize, will get equal strength, we can leave to compete under free trade.» We presented this quote from economic prose poet to illustrate its ability visionary and rational confirmed until today, the economic practice of the principles and criteria for awarding grants and aid to industry[12].

As follows from the said M. Eminescu, subsidies for infant industries were accepted as a means of temporary protection, followed as soon as they reach maturity, to face free competition, national and international markets without support. The crisis has shown that subsidies and financial support is granted to certain companies not only in the early stage of their activities, but also in critical situations that are systemically important, vital for society and the economy as motivation «too big to fail»[13]. Unfortunately, in Romania's transition to a market economy has not been raised and applied such reasoning to measure and where large Romanian companies systemic. Misunderstanding and therefore support the temporary failure of systemically important new industries or the economy, is the responsibility of decision makers who were either ignorant or malicious and obedient to external prescriptions and recipes were clear interest to remove potential competitors for exported their products on the Romanian market or other markets.

The crisis has new terms of economic protectionism problem in general, especially the trade and industry, under the proclamation of the validity of free trade promoted by the WTO and said and agreed in principle virtually every country.

Today, protectionism is no longer present mainly through tariff barriers and state aid, but by non-tariff barriers, standards regarding quality and environmental technology or practices of dumping prices. As far as I know, Romania has not initiated any anti-dumping proceeding, although it had every reason to do so for many imported products competitive with products and services seriously affected native of entire industries.

A lot of studies have shown how the impact of industrial policy depends significantly on the dynamics inputs and outputs in the industry. Basically, it builds a model adoption of technology in which the number of firms is endogenous and generates a set of predictions on the effects of technological protection of business decisions. Permanent protection can induce an early adoption and decrease the likelihood that a company adopts a new technology.

Experts say that reducing the term of protection has resulted in a faster adoption than permanent protection, which reduces the likelihood of adoption of their respective owners.

For the case of industries that are characterized by greater flexibility in the number of firms, protection of technological adoption rates do not change the size but increase the likelihood of large net outflows. On the issue of industrial policy in

[9]Xenopol A.D., Studii economice Oe-X, p. 85–86.

[10]Mar ian D.P., Oe-M, Studiu introductiv de Costin Murgescu.

[11]Eminescu M., Alexandria, povestea... Timpul, 30 iulie 1882, în Opere vol. XIII, Edit. cit., p. 155.

[12]Eminescu M., Influen a austriac asupra românilor din Principate. Convorbiri literare, 1 august 1876, Opere cit. vol. IX, p. 167, Ed.Academiei Române, Opere, vol. IX, p. 167, Bucureúti.

[13]Is to big to go bankrupt.

the new industries shall submit to the need to develop a strategy re-industrialization Romania, given that the industry generally, the processing, in particular, as shown by recent statistics, there were those who had resumed relatively quickly contributing to increased GDP growth. Services sector and intermediaries to expand in Romania during the transition under the auspices of the thesis nurturing post-industrial development, in fact, meant, for the most part, a «pseudo-industrialization» economic growth per se nominal potential speculation and inflation, decoupled from the connection to the real needs of secondary and primary sectors. Wages and profits high, made in some areas of the tertiary sector, contrasts sharply with its contribution to value added goods and products in the real economy. In many cases, the selling price to the consumer is several times higher than the price you receive as the manufacturer of both domestic and foreign (if so-called transfer pricing) due to speculative and parasitic intermediaries acting unabated after only criterion of the thesis «profit searching» (!)

6. Size-shock anti-crisis measures

During the crisis, all countries resort to austerity measures as freeze or wage cuts, staff layoffs in state and private sector, the granting of fiscal incentives, in parallel with the increase of taxes on income, wealth, etc.

A comparison of the magnitude of anti-crisis measures in Romania and other EU countries show the following. In Romania wage cuts (the budget) were relatively large[14] size (25%) plus bonuses and gratuities and the abolition of (raw meal vouchers, increase doctoral etc) and VAT increased from 19% to 24%, 16% taxation of pensions, etc. more expensive drugs. The decrease wages and increase taxes were applied to linear equal percentage for all employees or taxpayers, without distinguishing between different socio-professional categories, in terms of professional contribution, income levels, the damage quality of life and ability to pay, such a folding pattern, which mentions the «myth of the flat» relatively high for small producers hardest hit in the purchasing power of the largest number of taxpayers, which led to increasing impoverishment of the population, tax evasion, social tensions and discontent, the polarization of society.

At least so far, the effects of anti-crisis measures undertaken policy shock did not result in the desired effect of leaving the recession and crisis, rather have prolonged turmoil and economic – financial imbalances and decreased standard of living, have undermined the growth economic development.

Differentiation is much more effective measures wage and fiscal policy within the meaning of their suitability for each specific socio-professional categories and income, the tax increase to reduce taxes on labour and consumption of wealth and environmental factors. Is not without interest and realism in wage and a measure to increase minimum wage to 500 Euros a month in order to increase consumption and investment savings, so in this way the population and demand for products and services. Financial support of such measures could be found to reduce the margin of more rigorous differentiation profits or wealth taxation.

International experience regarding taxation showed that most countries apply the tax differential, progressive and not fee (flat Taxation)[15] for the simple reason that the first offers greater possibilities adequacy of taxes to promote certain sectors and industries with strategic importance to the safety, security and provision of goods and

[14]Usually, any measure of wage cuts or tax increases envisaged substantiation generally lead to reductions of 5–7%, on the one hand, demand shocks do not produce similar reductions in wages 25% and, on the other, is also an endurance test size of the population.

[15]Without considering that one or the other method of taxation is a panacea (or would be perfect!), Progressive taxation offers more opportunities to promote sustainable development policies views economic, social and environmental to the uniform.

services vital to human health or strong propagation effect to modernize and streamline the economy and increase welfare.

On the other hand, tax cuts must be grounded both in terms of their optimal size economically and socially. I think that those businesses or individuals who consumed or damaged more than mediu16 factors, which are generating foreign marginal cost (insufficiently analyzed in theory and practice in Romania), corrective taxes to pay higher. Such fees trying to use market mechanisms making optimum competitive market with private or socially optimal, precisely in.

Out of the crisis requires better use of subsidies, grants corrective or support so-called positive externalities or propagated marginal benefits from third parties. Grants generally are economic policy tool currently practiced in capitalist economy, provided that they are possible in terms of financial resources, rigorous and effective target (with high probability the expected effect) and given for limited periods (temporary). Activities with external marginal benefits, propagated in the economy and society, refers to education, health, research, etc.

As an example of inefficient subsidies granted, mention the type of financial aid that benefited farmers, not to establish their conditions, commitments, concrete production scales. In the same category fall and state aid and facilities granted to Romanian and foreign investors, privatization of state for (some very large) that post-privatization investment programs were bound to certain indicators of investment realization, production, personnel and environmental protection. In fact, were not met many of the commitments and provisions of programs and, consequently, aid or benefit received, in some cases amounted to over one hundred million Euros, and were ineffective[16].

Termination of privatization contracts, renegotiate them in several rounds, was a large loss for the Romanian economy by external marginal costs they generate, including the costs for establishing property rights. These costs must be added the costs of foreign firms that have advised the start of privatization or other professionals involved in the process and not or completed as expected. Increasing the efficiency of the institutional capacity of speed and specialization of justice remains a major challenge for Romania with new intensification in times of crisis.

One of the major weaknesses of the different levels of decision documents is precisely the lack of thorough training, solid foundation of careful analysis of the impact of various policies on the economy at different times. It's just what they have approached their work in economics Nobel Prize winners J. Sargent and C. Sims in 2011, namely how to determine the effects of market shocks and other macroeconomic factors policies on walking.

7. Public-private partnerships

Economic and financial crisis has demonstrated once again, on the one hand, inconsistency and unilateral character of infallibility theories on free competitive market mechanisms and those related to the role only of «extras» of the economic state. Contemporary economists, the world authority, say even harder in the sense that the crisis has thrown, without appeal, the neoliberal monetarist thesis that bin of history, a period of time were unduly accredited skills unreserved the panacea the market economy.

I do not want to do an analysis of the relationships that were established between the state and the private sector during 2008–2011, when many developed countries the state has massive capital injections to save banks and other financial institutions in

[16]By environmental factors not only understand its basic components (air, water, soil, subsoil) but also capital goods as anthropogenic local, regional and national average is practically the most comprehensive public good.

difficulty functioning. Emphasize, however, that during economic crises, the role of economic and state intervention must intensify. It is a state professional makers and not one marked by corruption and inability to manage the crisis in the banking sector and the production and distribution of goods and services of some private or strategic importance (food security, health, education, employment, etc.).

Warned that the crisis is very important to thoroughly analyze, case the Romanian economy, meaning the opportunity for state financial support under the formula banks «too big to fail» (too big to fail). In such cases it was possible and justified breaking the law «sacrosanct» functioning market economy on subsistence only companies that make profit (profit-making Firms). As mentioned above, during the transitional period, Romania has not received such treatment and large enterprises of state banks fell at that time, the criterion of «too big to fail». Systemic entities were destroyed by division, privatization «in pieces», and the indigenous and foreign strategic investors, of which many have proven to be bankrupt or unable to recover purchased companies.

In many cases, the Romanian state has invested in some public sector companies to bring them «afloat» several times higher amounts compared to their privatization receipts. This of course cannot be considered a profitable business. Motivations of «extra-economic nature», invoked by decision makers, more or less transparent, directly or indirectly, in such cases did not generate compensation and equivalence valid in terms of value, money, so other measures or pressures than the economic and financial have been a black box as lacking transparency and accountability.

The crisis would be to discuss the problem of quantifying the effects of bankruptcy or rescue a bank in difficulty compared to the same bankruptcy of a large company of national importance in the industry or another sector. Bank is always more important than a large company? Obviously need a cost / benefit analysis extended the banking sector and financial intermediaries in the production of materials. I doubt that the collapse of a factory car that has a weight of about 24% in exports of a country, for example, is less harmful than that of a bank as large as this. So you need to decide bankruptcies and rescue companies in times of crisis, depending on the analysis and substantiation of serious, objective and no temporary interest, personal or group or imposed extra-economic. Many experts wonder why their banks during the crisis, enjoying much attention from the state and other companies in other sectors do not receive similar treatment. It is a financial intermediary more important than large manufacturer in the industry? The answer must be well founded.

It often neglects the obvious fact that the crisis requires the close cooperation between state and economy in public private partnerships, but also the public-private-private and public. Reality has proven that during the crisis, the state must demonstrate the ability to propose solutions exit, going after the formula of «creative destruction» is not valid only for technological progress but also for other fields. Withdrawal of the state economy during the «quasinormality» the transition was a measure that was imposed because practically there was no private sector in the Romanian economy and had created this sector. Quasitotal withdrawal of the state of the economy, the crisis seems to be a total as uninspired. The crisis requires institutional capacity and public information on quality parameters superior to directly contribute to overcome the crisis through appropriate policies. There are situations, in my opinion, which have proven practical recognition of the Romanian state inability to manage certain companies that you taught, privatization, management by other states and not to private owners. Appears even question to what extent one can speak of a privatization or transfer of the Romanian public sector, public sector of another country?

On the other hand, the experience of other countries has shown that the state is in some cases, a good manager, reserving specific needs and some entities in the banking sector or other sectors providing public goods or systemically important. Selling minority stake of the state from major private companies in Romania, when the crisis is affecting the sales price cannot be justified in terms of sustainable development,

because the low prices that the state obtained by sales of minority stakes, eliminates the possibility of achievement of long-term government revenues, the need of such income. This way of thinking and acting under pressure, with short term, the purpose of saving or improving a critical situation now, is totally at the expense of ensuring permanent sources of income and long-term state average.

Another area that requires close cooperation between state and private sector is that of balance of payments, public debt and private, internal and external deadlines short, medium and long term. The crisis has shown that the theory according to which private sector debt is not related to the state is as false as it is damaging. There is no situation where the state sector and to go well because he has a small debt, while the private sector are embarrassed or bankrupt and vice versa. Between the two types of debts, public and private, there is a bi-univocal connection, bearing in mind that any private by its positive and negative externalities and long-term complex interferes with the public sector and vice versa.

In addition, private debt, guaranteed by the state, directly involves the state. If the private debt, the state guarantee, goes bankrupt, the payment will be good!

Partnerships should work on short deadlines, especially medium and long terms debt financing sources, the actual ability to pay. Large loans and unclear efficiency during a political mandate of four years are to be paid by others in the future. It's the lack of intergenerational ethics, ignoring economic and social sustainability and lack of accountability.

8. The relationship between FDI and sustainable economic growth of Romania

According to recent statistics, from January to June 2011, FDI or halved over the same period of 2010 and 2010 compared to 2009 FDI also fell by about 50%, after a decline in 2009 their sensitive compared to 2008. This negative trend is a consequence of negative impact of the crisis, externally and internally, and of course, requires a review of ways to attract both foreign investors and the «volatility» them, knowing that, for various reasons, may leave the host country in search of profits higher in other countries, the negative effects for the host economy is very large.

Currently, Romania has an open economy in which FDI, albeit lower total volume and per capita than in other EU countries, holding a key position in the most dominant economic sectors, reaching a share of banking sector by 90%, and in the industry, exports and imports by 70%. Of course we cannot emphasize that FDI is a key country whose contribution to development is necessary, especially due to management, efficient, economic and financial performance and technology transfer, know-how, etc. The crisis has shown, however, that despite the performance of foreign investors in Romania, their positive impact on the economy was not likely to lead to stopping or exiting the crisis! Moreover, some major foreign investors left or manifest such intentions.

Looking at the situation realistically the role of FDI in the Romanian economy, more attention should be given to how to show their impact on the Romanian economy, responsible for economic and social interests of Romania.

Unreserved acceptance of the thesis on the beneficial effect of FDI on national economic development is a unilateral and partial approach in greater or smaller. FDI can also have a negative influence related, for example, the unexpected departure of a reason foreign investors, the expatriation of profits or the full impact of unfavourable export firms with FDI, based mainly on products with high consumption of natural capital and cheap labour or the practice of so-called «transfer pricing»[17]. In other

[17]Transfer prices are specific to export goods and services in the host country subsidiary of a parent corporation to a relatively low price, which by changing the packaging or brand are sold at a price several times higher.

words, it is necessary to analyze the extent to which Romania is fit theory according to which the lack of capital «has made us» in the tank outlet and cheap labour and raw materials. Analysis of macroeconomic statistics in the years 2010–2011, shows that companies with foreign capital, mostly, especially large profits dropped compared to previous periods; however getting rate[18] of relatively high profits, if one takes into account profitability rates home parent companies, subsidiaries or those of others. For example, the profit margin in 2010 was 33% for Lafarge Cement, 30% Carpat Cement Holding, Transgaz – 29%; Spedition UMB – 27%. Our calculations, based on balance sheet data of the top 100 companies, showed that the size of net profit in 2010 ranged from 427.4 million Euros (OMV Petrom) and 6.2 million (ANVERGO-Mureú).

Of the total net profit, a share of about 60% was owned by companies with foreign capital topping on top companies from Austria (15.8%), France (15.0%), Germany (9.4%), England (4.6%), Italy (3.9%), USA (3.3%).

These calculations are partial because not include profits reported by banks (mostly foreign) insurance companies, leasing firms, SIFs and the Property Fund. Since 2010 exports have registered a strong recovery from 2009 (beyond the year 2008) and that they are made for more than 70% by companies with foreign capital is not asked how they felt on GDP growth Romania's, in 2010, 2011, these relatively good results of exports to foreign firms. A clear answer is not yes to that question as long as we have no information on the share of the profits of companies with foreign capital were repatriated, especially if we consider that even in countries of origin, the economic situation of the parent companies was too good.

If what is left safe in Romania, or wages earned by employees, who are slightly higher than those of employees in Romanian companies, especially in persons with leadership positions and income taxes, would add some consistent profits reinvested in the Romanian economy by foreign companies, the favourable impact of FDI would be even higher in 2011.

9. Problems of national economy competitiveness

Competitiveness of products and services are the fundamental criterion of economic modernization. If at the microeconomic level, the competitiveness of Romanian goods and services are quantified based on a specific system of indicators, metric macroeconomic competitiveness of national economy is based on the overall index competitiveness[19] (The Global Competitiveness Index), which has 12 pillars with a variable number of sub-indicators. Calculation of the Global Competitiveness Index is based on methodology agreed corroboration and adopted according to specialists, as well as data responses or a group of experts from each country. The 12 pillars of the Global Competitiveness Index are:

– institutions, infrastructure, macroeconomic environment, health and primary education, higher education and training, labour market efficiency, financial market development, technological training, market size, business sophistication, innovation;

– analysis of the contents of the 12 pillars of the Global Competitiveness Index highlights the following: competitiveness is a complex notion in general, but especially at the macroeconomic level where interference is necessary, the composition and corroboration of many factors and tools of economic indicators, social, technological and environmental, state and flow, static and dynamic, partially synthetic;

– methodology developed and applied in the World Economic Forum Report, under good auspices of some collective world scientific authority of economists. Starting at just value and cognitive analytical methodology for calculating the global

[18]It's about profit share turnover.

[19]See The Global Competitiveness Report 2010–2011, 2010 World Economic Forum.

competitiveness index, it is necessary to apply in Romania by Romanian specialists from various institutions and ministries, so we can have our own calculations, at national, and regions, thus being able to deal with international calculation results based on interviews and answers of experts may be less relevant to the situation in Romania. It is useful to have the indicators developed by specialists in Romania, without having to wait outside only build indicators, as often happens today.

10. Reconsideration of industry role

Assessment of the Romanian economy was resurrected re industrialization the current economic crisis which showed that manufacturing industries and agriculture were the sectors with the largest contribution to the revival of exports and GDP in 2010-2011 and not the service sector, especially financial intermediaries. Need reconsideration industry in general, the manufacturing, in particular, is recognized now by more and more economists, reliable calculations demonstrate that this sector, neglected or even «despised» by some economists' professional reformers, the transition has the strongest potential to generate and disseminate technological advances, exit and increase competitiveness.

It is important that strategies and policies re-industrialization Romania, after a period of industrialization, with weak or questionable motivation, to substantiate and enforce rules and international specialization and cooperation in the context of national and international value chains, access and / or available.

Decrease in share of industry in favour of services in over 20 years of transition, as evidence of the success of reforms and modernization of national economy, with the structural model developed economies, not just a game of relative numbers, which hides a very different reality in Romania compared to developed countries.

Unlike developed countries where the manufacturing sector increased in absolute physical constant, but at rates lower than the services and reducing its share in national economic structure in Romania took place industrial decline both in absolute terms and in terms relative. This structure modernization of the Romanian economy, in fact, led to economy largely exacerbated directly related to speculative, corrupt, parasitic of activities that have nothing to do with a healthy surplus in value added real economy only the value added support healthy financial-monetary economy.

One of the theses which adversely impacted the strategic direction of the evolution of Romanian economy in periods of transition was that of «gigantism» especially companies in the industry, giving a kind of priority to SMEs as the «Small is Beautiful» but ignoring one of the «large is powerful»!

Currently, due to the effects of the hundreds of thousands of SMEs have collapsed or had very large losses are on the verge of bankruptcy, showing a higher vulnerability than large enterprises. In addition, SMEs are not quoted on the stock exchange and have a high export share, even if takes about two thirds of the employed labour force.

Along with support for SMEs not believe that no political interest in promoting the great industrial enterprises, especially those with domestic capital from the consideration that each company has its dimensional own advantages and disadvantages and what is fundamentally a bi-univocal relationship of complementarily between small and large industries.

Taking action to create large companies would get us in position to be a micro economy which currently has over 572,000 of micro-units with 0—9 workers. The top 1,000 largest enterprises in Europe, a company not included in Romania, which could give satisfaction gigantism embarrassing criticism of former national industry! No far not think it appropriate to praise «dwarfism» present in the Romanian economy, including that of industry.

11. The exports issue

The structure of Romanian exports of goods and services groups, reveals a totally unsatisfactory situation, meaning that the share of scientific, with high scientific and technological research, is very small, a few percent, hence the low competitiveness of total exports.

Prevailing low value that is added to the exports and medium low technological level that are equivalent to the export of natural capital, raw materials and semi-finished and cheap labour, some specialists consider that they are exports or poverty specific developing countries.

The battle for raw materials continued during the crisis, so there interests internationally as some countries are maintained in a state of raw material suppliers that process to importers in developed countries which, in turn, to export processed products, sophisticated, high technology, in countries where raw materials are imported.

A number of Romanian exports based on indigenous raw materials (cement, wood, etc.) There is an increase foreign demand for export even if the world has experienced a considerable setback, especially for semi-finished and finished goods manufacturing industry. This led to the opinion of experts after which Romania has become a market for foreign manufactured goods, raw materials and spare source of labour. Obviously, such a statement should be considered as not contradict reality. Even in the most difficult crisis year 2009, Romanian exports of low-processing products (cement, wood, metal, live animals, meat, etc.)

Quasi remained constant or increased, are proving the capacity of resistance to crisis upper semi-finished and finished product exports. For this reason, I believe that current policy is very competitive import replacement and export promotion with high added value to counteract the chronic deficit country's trade balance at least some categories of products and services where Romania has great potential, but unused.

Another sentence that I think is wrong is that export quasiexclusivity is the driving force of sustainable development of Romania. Need to consider what kind of products and services exported. In the final analysis, exports per se is not an end but a means of obtaining income from foreign trade to increase the general welfare of the population, including means of payment of foreign debt on terms short, medium and long term challenges whose and threats know. On the other hand, Romanian exports currently are concentrated in more than 70% in a small number of companies with foreign capital can always leave the Romanian economy. It appears, therefore, necessary that the export activity, especially the manufacturing industry that has proven over the crisis, to extend to local businesses along with increasing their contribution to the development and strengthening the internal market which is driver of domestic demand and final products. In this respect, Romania's sustainable growth strategy should pay more attention to internal factors of economic growth between domestic consumption and investment as an alternative to the volatile nature of exports, according to the crisis, which seems to be inflamed in 2012 by a new wave.

12. Dynamic and structural features of FDI branch

The impact of FDI on the competitiveness of Romanian economy remains one of the most complex issues which require further analysis to measure the correct volume and structure and dynamics influence (externalities) that FDI has on certain macro and micro economic mezoagregate.

During 1990–2011, FDI increased relatively rapidly in Romania, on the one hand, due to their level almost nonexistent at the beginning of transition, and on the other hand, relatively high profit opportunities they could value the foreign investors in Romania. Annual net inflows of FDI in Romania had at the beginning of transition, relatively small size (several hundred million Euros) and culminated in 2008 when

about 9.5 mild. Euro was completed privatization of state assets in the extraction and processing of oil and banking. In 2009, net FDI inflows were 3488 of which 1729 mild.

Shares resulting from the reduction in net equity value of 3118 net loss mild. Net loss resulted from net profit decrease of direct investment enterprises since economic crisis in 2009, worth mild. Euro 4496, with 1608 dividends are distributed in 2009 mild. Euro and direct investment enterprises with losses in 2009, in mild. Euro 4277 value. These calculations were made according to international methodology of calculation of reinvested earnings of direct investment enterprises.

Table 3

Foreign Direct Investment in Romania on 31 December 2009.Distribution of FDI by main economic activity

	mil. euro	% from all FDI
TOTAL,	49984	100,0
Industry	20680	41,4
Extractive industry	2221	4,5
Manufacturing, of which:	15555	31,1
– Food, beverages and tobacco	2058	4,1
– Cement, glass, ceramics	1629	3,3
– Manufacturing wood products including furniture	962	1,9
– Manufacture of computers and other products electronic, optical and electrical	690	1,4
– Machinery and equipment	943	1,9
– Metallurgy	2577	5,2
– Means of transport	2373	4,7
– Oil processing, chemicals, rubber and plastic	3132	6,3
– Textile, clothing and leather	717	1,4
– Other manufacturing industries	474	0,9
Electricity, gas and water	2904	5,8
Professional, scientific, technical and administrative and support services	2299	4,6
Agriculture, forestry and fishing trade	552	1,1
Commerce	6164	12,3
Construction and real estate	6453	12,9
Hotels and restaurants	213	0,4
Information and communications technology	3235	6,5
Financial and insurance transport	9510	19,0
Transports	684	1,4
Other	194	0,4

Source: Foreign direct investment in Romania in 2009, NBR, INS, p. 8.

Another component of the net flow of FDI was in 2009, net credit received by direct investment enterprises to direct investors, including the group worth mild. Euro 1759, is representing a share of 50 4% of the net inflow of FDI. Of particular importance in assessing the impact of FDI on the national economy has on loan size and interest received from the parent bank. The higher this is the favourable impact on the national economy will be lower because the interest is a cost that is reflected unfavourably on the profit. On 31 December 2009, the balance of FDI final[20] was

[20]FDI final balance resulted from adding the opening balance of net FDI flows and value differences positive / negative revaluations due to changes coming from the exchange rate and prices of assets and the accounting restatements in the value of opening balances.

49.984 million Euros, up 2.4% than the final balance of FDI in 2008, representing a ratio of less than 50% compared to the size of GDP Romania in the same year. At the end of 2009, equity capital (including reinvested earnings) of the FDI enterprises was 35.6 mild. Euro 71.2% of the final balance of FDI and net credit total[21] that these companies have received to foreign direct investors, including the group of 14 384 mild.lei, representing a 28.8% share of the final balance of FDI. While equity capital of FDI enterprises does not require repayment, net loan terms short, medium and long is a debt to be reimbursed for such companies as both principal and as interest and bank charges whose amount can be variable time credit on this parent company, with total right decision, which obviously will be consistent primarily with achieving its own interests.

Distribution of FDI (Table 3), the main economic activities (NACE Rev. 2), shows a 31.1% share of total manufacturing and in its most important position held by refined petroleum, chemicals, rubber and plastics (6.3%), metallurgy (5.2%), transport means (4.7%), food, beverage and tobacco (4.1%), cement, glass and ceramics (3.3%). Textiles, clothing and leather are 1.4% while keeping only potential for absorption of FDI in these industries is much higher. Although the largest share in total FDI is owned by manufacturing, processing FDI prevailing in sub-branches considered medium and low technological levels and not those of technology.

Financial and insurance intermediation (banking, non-bank financial institutions and insurance) represents a 19% share of total FDI), construction and real estate (12.9%), wholesale and retail trade (12.3%), information technology and communications (6.5%). It is noted that FDI are present in the Romanian economy in a significant proportion in services and financial intermediation sectors, characterized by substantial salaries and profits. Distribution by branches and sectors of FDI in Romania highlights the important role they have in volume, FDI in manufacturing, financial intermediary and insurance, construction and real estate and trade together accounting for 75.3% of total FDI. These sectors are characterized through a relatively high profitability, especially in financial and insurance intermediaries. We note that agriculture, forestry and fisheries have not only a share of 1.1%, given that profitability in this sector is relatively weak.

Analyzing the data in Table 3, we make some remarks as follows:

– FDI in Romania turned into highly profitable industries in general, in some cases profits based on financial intermediation activities with pronounced speculative nature and not directly impact on the real economy;

– the largest shares of FDI in Romania are held by branches and sectors of medium and low technology[22];

– professional activities, scientific, technical and administrative and support services, information and communication technology is characterized by low share of FDI.

Tangible and intangible prints and lasting nature of FDI accounted for 46.6% of the total FDI in 2009, not too big a share in our opinion. The remaining 53.4% was the nominal investment in the economy that is more notable and better match the behaviour of foreign investors and FDI in general, fully recovered after their investment and realize substantial profits leaving the national economy of residence in search more profitable investments in other national economies and markets. In fact, some experts argue the thesis that FDI reach a certain degree of saturation in a national economy, which is different from one case to another, after leaving that

[21]Net credit includes medium and long term loans and short-term ones provided by their companies to foreign investors in Romania, directly and through other non-resident members of the group.

[22]If FDI is found in industries CDI, and their results are based primarily on innovative work from parent companies abroad, the activities of «outsourcing» is predominant.

national economy. The crisis seems to confirm this sentence, so that the alternative of increasing complementarily of domestic capital is a national strategic promotion of sustainable development.

13. FDI by developing regions

FDI by developing regions countries of origin and their net income the territorial distribution of FDI in Romania between 1990–2011, show that relatively high attractiveness had a development regions and counties with a relatively high economic and social development, infrastructure and good communications means, by force of highly skilled labour.

From Table 4 shows that the Bucharest-Ilfov development region attracted 63.4% of totals FDI, while the Northeast Region only 1.9%, the gap of socio-economic development and infrastructural between the two regions is at the expense of the latter.

For this reason, there is legitimate question whether FDI in Romania, in the two decades of transition have been a factor instead of catching or their accent. The answer to this question requires more thorough research and relatively large periods of time. According to modern theories of economic and social development stages in the first degree will be a relative and absolute increase in those gaps, followed by a reduction. This is where the growth curve in the form of «J» held at mid-century by S. Kuznets, a Nobel laureate.

Specialized analysis shows that in Romania, interregional disparities in terms of economic and social development level, in relative terms, are much lower than in developed EU countries. The problem is that this regional discrepancy lowers in Romania than in developed EU countries, takes place under conditions in which the development of Romanian economy as a whole and the component regions is not even 50% of average EU development – 27. In other words, we deal with a quasi-equalization of inter-regional levels in Romania under the conditions of their relatively small compared to the relatively large inter-regional differences in developed countries when there are relatively high levels of development in all regions of developed countries. In fact, the entire Romanian economy can be considered as a region with a relatively low level of development, from the developed regions of EU-27.

Table 4

Distribution by regions

	million euro	% from all FDI
TOTAL	49984	100,0
Bucharest	31699	63,4
Centre	3703	7,4
South	3576	7,2
West	3095	6,2
South-East	2938	5,9
South-West	2058	4,1
North –West	1940	3,9
North -East	975	1,9

Source: same as in table. 3.

Knowledge of the regional impact of FDI and investment allocate the Sectorial Operational Programmes (SOP) 2007–2013, especially the Regional SOP is of strategic importance for the competitiveness of Romanian exports, given that many of the criteria and objectives and investment allocation regional development as stated in EU normative documents on the one hand refers to solidarity, inclusion, equity and social cohesion, and, on the other hand, competitiveness and economic performance, the principle of subsidiary.

Compatibility between economic efficiency and social equity and justice is a major challenge for the levels of competitiveness of export products and services in Romania, the economic policy mix sites in Romania.

The data in Table 5 highlights the following important in the breakdown by country of origin of FDI in Romania:

a) EU countries – 27 have the highest share in total FDI, which is explained by the fact that Romania is «asymmetric» integrated into the EU economy – 27 as if EU FDI is over 60% of total FDI in Romania investments they make Romania in EU countries – 27 percent is a modest, showing a univocal sense of economic dependence;

b) the largest share of FDI in Romania in their countries geographically close and our country has the most extensive import and export links. Top 5 countries by the share of FDI stock as at 31 December 2009 are the Netherlands (21.8%, up from 17.2% in 2008), Austria (18.1% of total FDI stock at the end of 2009, share down from 18.8% in 2008), Germany (13.4%, down from 15.4%), France (8.5%) that maintains its share in 2008, and Greece with a share of 6.6%, same as last year.

Table 5

Distribution by country of origin of FDI in Romania in 2009

	mil.euro	% from all FDI
TOTAL	49984	100,0
Netherlands	10907	21,8
Austria	9037	18,1
Germany	6718	13,4
France	4259	8,5
Greece	3281	6,6
Italy	2528	5,1
Cyprus	2344	4,7
Switzerland	2115	4,2
Belgium	1115	2,2
USA	1054	2,1
Spain	841	1,7
Hungary	810	1,6
Luxembourg	638	1,3
Czech Republic	580	1,2
Turkey	569	1,1
UK	482	1,0
British Virgin (Islands)	228	0,5
Israel	186	0,4
Finland	173	0,3
Poland	157	0,3
Sweden	146	0,3
EBRD (European Bank) for Reconstruction and Development)	144	0,3
Lebanon	138	0,3
Ireland	137	0,3
Canada	125	0,3
Gibraltar	118	0,2
Denmark	111	0,2
Portugal	104	0,2
Other countries *	939	1,8

Source: same as in Table 3.

*Countries whose investment is less than 100 million Euros.

c) EU countries, more geographically distant from Romania, as a rule, have lower share in total FDI, one of the explanatory factors as transport and communication costs relatively high or relatively low economic interest. Thus the U.S. has a share of 2.1%, UK 0.5%, etc. Among the biggest foreign investors in Romania are not included China, Russian Federation, and Japan, which involves working towards their stimulation to invest in Romania.

In 2009, net income obtained by foreign direct investors were euro 694 million, registering a decrease of 2.244 billion Euros the previous year, which is explained by the strong negative impact of the crisis. The volume of net equity was EUR 219 million (31.6% of total net revenues), consisting of net profits derived by FDI enterprises (EUR 4.496 billion), reduced by losses amounting to 4277 FDI enterprises million. Net loss for the whole FDI worth 1.389 billion Euros, calculated according to international methodology for determining the reinvested profit, the difference between net incomes of equity (the amount of 219 million Euros), and the dividends distributed to foreign direct investors. Net interest income received by foreign direct investors on their loans to companies in Romania have a level of 475 million Euros, representing 68.4% of net income of foreign direct investors, thus confirming the relatively high profitability of these investors.

14. Types of foreign direct investment

The flow of FDI equity in enterprises is different in Greenfield, mergers and acquisitions and corporate development. In 2009, Greenfield investments have been very low, only 19 million, representing 0.6% of equity capital in direct investment enterprises in 2009, in the same situation as mergers and acquisitions (M & A) 34 million (1.1% of shares), share the predominant flow of shareholdings in 2009, returned corporate development, with a volume value of 3.065 billion Euros, or 98.3% of holdings. To assess the lasting impact of Greenfield investments on the economy were highlighted and accumulation of foreign direct investment (stocks) in the enterprises set up by investment companies called Greenfield. Distribution by main economic activity of the FDI stock in companies is presented in table 6:

Table 6

Distribution of FDI on economic activities in companies cumulatively during 1990–2009

Foreign Direct Investment in businesses		
	Mil. euro	%
TOTAL	25375	50,8
Industry	6565	13,1
Mining	224	0,4
Manufacturing, of which:	6067	12,1
– Food, beverages and	922	1,8
– Cement, glass, ceramics	355	0,7
– Manufacture of wood products	777	1,6
– Manufacture of computers and other electronic products, optical and electrical	371	0,7
– Machinery and equipment	398	0,8
– Metallurgy	431	0,9
– Vehicles	1036	2,1
– Oil processing, chemicals, rubber and plastic	916	1,8
– Textile, clothing and leather	589	1,2
– Other manufacturing industries	272	0,5
Electricity, gas and water	274	0,6

Foreign Direct Investment in businesses		
	Mil. euro	%
Professional, scientific, technical, administrative and support services	1643	3,3
Agriculture, forestry and fishing	454	0,9
Commerce	5339	10,7
Construction and real	5137	10,3
Hotels and restaurants	105	0,2
Information technology and communication	2095	4,2
Financial and Insurance	3342	6,7
Transport	522	1,0
Other activities	173	0,4

Source: same as in Table 3.

The activity of foreign direct investment enterprises has resulted in a contribution to total exports of 69.8% and 60.1% of total imports in 2009. These weights are relatively high and reflect the dominance of FDI in Romania's exports and imports.

Table 7

Share of FDI enterprises in total exports and imports of Romania's main economic sectors in 2009

	Foreign direct investment enterprises			
	Export		Import	
	Mil. euro	% from total branch	Mil. euro	% from total branch
Total	19643	69,8	22525	60,1
Industry	17264	79,3	15155	76,1
Manufacturing	16440	79,7	14423	78,8
Commerce	1827	51,7	6214	45,4
Other activities	552	19,3	1156	29,0

Note: Exports and imports are aggregated by the main activity of the companies, according to CAEN rev. 2. This does not include exports and imports of NACE divisions 84 97/98 Activities Public Administration and private households.

National Export Strategy will need to consider that about 70% of the total Romanian exports enterprises with foreign owned capital, which generally is assumed to include goods and services given the high level of competitiveness and managerial expertise revaluation technology used by foreign investors, and the relatively high level of skills of local labour, relatively poorly remunerated compared to wages in the country of origin of FDI and relatively low prices and tariffs in Romania.

The main problem posed by export enterprises with foreign capital participation, based in Romania, is the level of competitiveness but so far as this level has a positive direct and indirect spread on the national economy, the terms short, medium and long or positive externalities. From this point of view, if full profit is repatriated to the parent company abroad, then the impact on investment in Romania is very low or nonexistent, leaving the presumed positive effect on wages of employees of foreign companies, which sometimes might be below the prevailing wage for the Romanian companies and a number of advantages related to increasing managerial skills, expertise and skills, using resources of raw materials, fuel and energy in real plan, better standards of formal trust the environment.

On the other hand, should not be neglected a number of aspects of the so-called exports or poverty which, by the low value added and export of relatively high natural capital, can generate great environmental damage and loss of foreign trade. Regarding the relatively low level of FDI in agriculture country, mention their tendency to

involve the purchase by foreigners of over 900,000 ha of agricultural land who fails to obtain higher returns than many Romanian farmers.

The main cause of yield gap is the difference in technical equipment and management to stimulate EU and national means of increasing performance of Romanian agriculture will be an important factor of increasing exports of agricultural products under the crisis and to replace competitive imports large enough Romania in this sector. Finally, evaluate the opportunity sale of land to companies with majority foreign capital in terms of economic, environmental and social short and long terms.

15. Peculiarities of the profitability of foreign-owned businesses in the energy trading industry and trade

According to experts, unless drastic measures had been taken by the Government[23], since July 2010, cutting wages and increase in VAT, exports would be restored locomotive single national economy trajectory positive GDP growth since the third quarter of 2010. The effect of the export is driven for the entire national economy (upstream and downstream)[24] was much higher.

Romanian export prices depend not only on competitive prices of these products in foreign markets but also their operational production costs domestically. Artificial increase in costs without justification, especially energy and transport, reduce the competitiveness of Romanian products make the final segment of industrial products manufacturing, including food and textile industries.

Following between producers and consumers (internal and / or external) of private intermediaries, for example, electricity traders on the Romanian market, there is sometimes a tripling of electricity prices which, as is known, is a component importance of any product and service, both internally consumed and exported, which is amplified by the more as there is a classification of products and services higher.

Table 8

Top of the largest private electricity traders

Position	Company	Turnover (mil. euro)		Net profit (mil. euro)		Number of employees	shareholders
		2010	2009	2010	2009		
1	Tinmar Ind	174,5	96,1	5,2	2,7	45	Oancea Augustin Constantin
2	Energy Holding	154,3	148,3	3,6	2,0	51	Marken Investment &Trading (Ola nda)
3	Alpiq Romenergie	142,0	116,6	17,9	26,2	13	Alpiq AG (Elve ia)
4	Alpiq Romindustries	124,4	98,8	15,5	16,3	18	Alpiq AG (Elve ia)
5	Energy Financing Team Romвnia	96,5	89,6	0,9	1,1	4	EFT Investment Limited (Cipru)
6	EGL Gas &Power	N/A	84,1	N/A	-3,5	16	EGL (Elve ia)

[23]See A. Cooper, exports have a greater influence on GDP than their share of 33%, «Ziarul Financiar» nr.3225, 10 August, 2011, p. 3.

[24]View coverage of exports in input-output models in which PE = production necessary to achieve a certain volume and export structure is equal to inverse matrix technical coefficients (IA) -1, where I is unit matrix and the matrix coefficients of direct expenditures and export vector E which is a component of final demand J.

Position	Company	Turnover (mil. euro)		Net profit (mil. euro)		Number of employees	shareholders
		2010	2009	2010	2009		
7	Transenergo Com	82,4	53,5	1,0	0,7	13	Rada Coman, Ileana Olah
8	Repower Furnizare Romвnia (ex Elcomex EN)	82,2	70,6	1,0	0,4	26	Repower (Elve ia)
9	Rudnap	75,7	9,8	0,03	0,02	3	Altaria Research Limited (Cipru)

Energy Holding, the largest electricity sales company gave the first position of top private companies to trade in electricity Tinmar Ind, a company controlled by a businessman for 39 years, in Campina.

Leadership change occurred in the context of the Energy Holding was private trade company that has dominated power in recent years, moving from a business for a few million to a maximum of 200 million Euros. Based on this rapid development was long-term contracts the company had and it is currently Hidroelectrica, the cheapest electricity producer in Romania, Energy Holding is still the biggest customer of the state company after Alro the main consumer of electricity in Romania.

Data published by the Ministry of Finance shows that in 2010, 154.3 million Euros businesses registered for the Energy Holding have been surpassed by 174.5 million Euros business registered Tinmar Ind, a company that is not on the list of clients of cheap energy from Hidroelectrica. Ind Tinmar Company entered into the electricity supply business in April 2007. It currently has a portfolio of more than 80 companies, one in 2010 consisting of 60 clients.

According to the National Authority for Energy Regulation (ANRE), Tinmar Ind is the company that registered the largest increase in the quantity of energy sold by competitive segment (where vendors meet with major energy consumers), the company doubling its shipments on the market.

Such turnover has Ind Tinmar company grew from 96 million in 2009 to 174,500,000 Euros in 2010.

Another example concerns the highly profitable marketing new entrant in the top of the top 10 players in 2011 of private trade electricity company Rudnap, the local branch of a Serbian group that in 2010 «seized» a large contract export of electricity. In autumn 2010, by ministerial order, the largest energy producers in Romania have a basket of 500 MW for a period of one year. This was managed by the Electric cart and sold by Rudnap charged a transaction at that time, several traders in the market, lack of transparency.

Rudnap, who then and now has only three employees, has reached a year business from 9.8 million to 75.7 million Euros each at the end of 2010. From Table 8 shows that the largest electricity traders Romanian private market, the turnover and size of the profits, and Alpiq Alpiq Romenergie Romindustries. According to data from the Property Fund in 2010, Alpiq Romenergie bought from the state electricity producer in Romania 1.8 TWh with the amount of approximately 52 million and at the end of 2010, appeared Romenergie Alpiq business accounts 142 million Euros, which induces the idea that the company sells what to buy at a price Hidroelectrica, much higher (approximately 3-fold) in this way, losing Romanian company producing large amounts. The same situation is found in the case Romindustries Alpiq, the company controlled by Swiss Alpiq who bought in 2010 from Hidroeletrica energy worth 45

million Euros which allowed that at the end of the year, to reach a figure of business for over 124 million Euros in energy trading activities liberalized competitive market[25].

Number of employees of both companies is 13 or 18 people, where they deduce that achieved a turnover volume of profit per employee is very high thanks to the work of intermediaries that rely basically on the role of production activity electricity in Romania. If the sale is more profitable than the production of electricity that naturally occurs in the energy market is liberalized mystery not remunerated production factors in relation to actual contribution to production and sale of such production.

The problem is not that raise the rates of the very high profits selling electricity but that the increase in profitability of producers (extractive industries) without energy traders would remain without work or vice versa subject to relatively easy gains from speculation decrease.

On the other hand, the increase in energy prices and tariffs following the implementation of excessive profits, especially in times of crisis, those who sell this product / service importance (even vital) for all sectors of national economy is a major factor inflationary pressure, the price justified prices and, consequently, increase fuel and energy operating costs to consumers and intermediaries downstream end, which will reduce the overall competitiveness of exported products and services.

Moreover, Romania is among countries with a gross domestic product energo-intensivity 4-6 times higher compared with levels in developed countries this indicator. This underperformance is due to a greater extent artificial price increase due to commercial intermediation and losses on the transmission / distribution and to a lesser extent the technological gap that separates the Romanian producers of developed countries.

The causes of this gap energy efficiency without any doubt macroeconomic, between Romania and EU developed countries does not reside exclusively in poor performance of energy producers in Romania because of low technological level of machinery, machinery and equipment, but also because a chain unjustifiably increase prices to intermediaries in the desire to achieve profits as high, intermediate, in many cases, minor or even no contribution in terms of adding real value to products and services provided by the manufacturer directly, but through means more or less inaccurate, failing to impose a nominal value added for their own interests at the expense of efficiency and competitiveness of the whole chain of producers and exporters and end users.

Meanwhile, soaring energy prices, especially the impact of short term traders willing unjustifiably high profits, there is an efficiency factor of national economy, induced by «false liberalization of energy market» but rather a factor of inefficiency and joint overall competitiveness of Romanian exports, blurring the possible generation of comparative and competitive advantages they may have on production and exports of processing stages technological chains. Similarly, it is necessary to solve the problem by intermediaries and energy losses on its transport network with a high share in total consumption that, ultimately, the consumer incurs a financial end.

Another major problem in terms of strategic, micro and macro levels, which should concern policy makers in particular, concerns the so-called «transfer pricing» that disadvantage local producers and foreign exchange earnings of the Romanian national. It is the practice of companies based in Romania, mostly with foreign-owned subsidiaries of foreign parent companies, parent companies exporting to Romanian

[25]Such situations are recorded and the world oil market which is the most traded (sold) commodity. For example, according to estimates calculated at a daily consumption of 85 million physical barrels of oil are traded 900 million barrels in monetary terms (value, money), in various forms, which have the active support physical crude oil produced and consumed daily. An expansion of more than 9 times the size of the market value of oil relative to natural production is based on the interference of intermediaries and speculators heavily.

products at a relatively low price, but which, in turn, after some small improvements presentation (packaging or brand) or re-sold at prices several times higher. The question arises whether it is justified that the final selling price increases of the product as long as the greatest contribution to its realization we have costs (material and manpower consumption in Romania. The regulation of such issues on income distribution should be carried not only the former internal or external markets as well as at national and EU authorities.

We illustrate the problem of transfer pricing case with trade industry in Romania – Romcim Lafarge (company controlled by French company Lafarge and Carpatcement Holding controlled by a German company) have managed the crisis in the years 2009–2010, to record a profit margin of 30%, if the parent company had only a profit margin than 8%[26]. Holcim Romania registered profit margin was only 4% due to depreciation of investments made by the company and reduces sales in recent years.

Moreover, no margin of 4% is not negligible, especially in conditions of crisis. Total profits that the three largest producers of cement have been Romania, in 2010, were approximately 120 million Euros, according to calculations based on data from the Ministry of Finance. It should be noted that foreign-owned cement companies in Romania have contributed a proportion of 10% of the total profit of the parent company even though their turnover accounted for only 1–2% of total turnover of the parent company. It follows, therefore, a very big attraction in this area that FDI in Romania.

Table 9

Turnover and profit margins in 2010 of the three cement companies

Romania Index	Carpatcement	Lafarge	Holcim
Turnover (mil.euro)	188.5	183,3	196,4
Profit (mil.euro)	56,3	55,6	2,9
Profit margin (%)	30	33	4
Group profit margin	4,3	6,9	7,5

Source: MFP balance data.

Specialists of the three foreign-owned cement companies of Romania considers that profit margins were very high as the cement industry is part of heavy industry, with complex equipment to be replaced, repaired and upgraded all the time. Given the crisis in the world, so the profit margins in any form cannot be considered modest, especially since the production of cement in 2012 could see an increase of 10%, given that, in 2010 decreased by 10% compared to 2009, which amounted to a reduction in output at 6.85 mil.tones to 7.8 million tons respectively.

Holding Carpatcement representative said that the profit margin of 32% in reality meant a 20% operating margin, part of the firm's revenues are derived from income from other activities, such as those from the sale of assets. At Carpatcement profit for 2010 was not distributed as dividends but was used to ensure liquidity and investment financing.

Lafarge Cement, who made something over 1% of the turnover of Lafarge Group, has contributed a 5% share of total net profit of parent company, which shows that Romania's economy offers a profitable business environment for business. Net income in 2010 was almost equal to that of 2008, while the Lafarge Ciment turnover was 370 million Euros, two times higher in 2008 compared to 2010.

[26]It is clear why foreign capital operating in Romania! It is not, primarily, the interests of the Romanian economy, but those of Lafarge, so we will have to be realistic in terms of national economic interests and those of foreign capital.

Investments planned for the years 2011 and 2012 total about 90 million and aimed at increasing production capacity, which will be a prerequisite to increase profits in the future.

Holcim Romania the situation is somewhat different in that the profit margin is 4% in 2010 compared to 7.5% in the whole group. Decrease in profit is attributed to lower production and demand in global financial and economic crisis and demand in the construction.

16. Interest charged on mortgages inhibitors and consumption

Given that in times of crisis in some EU countries decreased interest on loans in Romania, their level remained very high rates, which in practice is hindering economic recovery.

Based on the positive real interest requirement compliance, in Romania there were periods when interest rates were «positive super-real» in that they exceeded by more than two percentage points as were negative real interest rate and period.

In countries with mature market economy difference between the interest rate and inflation rate usually does not exceed 2 pp. It is obvious that a relatively high interest rate can only be a factor of obstruction of the crisis, because it is impossible for firms to obtain a higher profit rate of interest. Reconsideration commitments in favour of non-bank and small bank in Romania, especially in conditions of crisis is a challenge and a fundamental problem of increasing investment in the credit recovery depends on the size affordable interest rates and other terms of repayment. During the period June-December 2010 monthly interest rate ranged between 7.38% mortgages (August) and 5.67% (June) and between 19.27% (August) and 17.51% (July) consumer loans.

In 2011, the period from January to June, the range of variation of monthly average interest rate was 6.59% for loans that between (June) and 5.89% (January), and for consumer loans from 15.3% (May) and 17.83% (February).

Such interest rates cannot be supported in times of crisis, especially by those borrowers who should carry out activities whose return to higher average interest rates applied. On the other hand, relatively large difference between the interests mentioned active and passive than a few percentage point differences in the other EU countries.

Analysis of the causes of high average interest charged by Romanian banks remains a challenge for economic research and practical to base decision-makers in the banking sector. In conditions of crisis, banks in Romania have taken a number of measures to reduce personnel costs through layoffs and reduction of regional networks, closing 255 units, implying a reduction in interest rates which so far has not occurred. More and more specialists consider that the volume of wages and other incentives and facilities of the bank staff, particularly in the management of banks would be one of the causes of the practice of charging costs and therefore higher interest.

Table 10

The net profit of banks in Romania during 2006 – June 2011

Years	2006	2007	2008	2009	2010	Ianuary–June 2011
Profit Mild. €	2,2	2,7	4,4	0,8	-0,522	+0,144

Source: BBC, 19 August 2011, p. 5.

Except when the total year 2010 the banking sector recorded a loss in the first half of 2011, profit was made by some banks mild.lei BRD 282, 16.3 mild.lei from BCR Erste, Unicredit 124 billion. lei Reiffeisen mild.lei 103. Of course, these profits are much lower compared to periods of very good years before 2009[27]. 27 It stressed that

[27]This does not mean that all banks have incurred losses. Conversely, large banks with majority foreign capital as branches of foreign banks in Romania have made profits, substantially lower than previous years.

in Romania there was no bankruptcy of a bank system, even if their recapitalization problem, to varying degrees, amounts for each case.

Anyway back to the previous emphasis, that the interest rate rule, and the medium and long terms will be lower than the average rate of profit so as to avoid disarticulation between nominal and real economies, which have a potential trigger financial crisis.

17. Conclusions

Analysis of systemic crisis in Romania challenges and attempt to present some of the possible proposals for solving the problems facing the Romanian economy now and in future, no doubt, not exclude, but necessarily involves a large number of other approaches and analysis from various areas of corporate governance and efficiency of investment to the impact of globalization marked by extensive social tensions, such as «Occupy Wall Street» to opinions based out of the Economic and Monetary Union or EU.

Finally, we consider that the greatest challenge for the Romanian economy generated crisis, to improve institutional capacity to boost internal and external factors of economic efficiency, social and environmental basis of which is identifying and promoting economic interest national levels and in different fields. In this regard, particular importance is understanding and applying the principles of efficiency and cost / benefit analysis to maximize or minimize the economic effects of costs and losses, taking into account the preferences currently granted the principle of positive-sum strategic games, all players (actors) involved wins (win-win formula). Evaluation of each actor is absolutely necessary gains to be made in relation to costs or efforts that it supports so that they can assess how large or small is the efficiency ratio compared to other partners. A situation where there are gaps between the partner's efficiency indicators on different time horizons is appropriate renegotiation of cooperation, individual and collective measures to reduce as much as possible to those differences tend to balance economic and social order all partners.

References

1. Aurelian P.S., Cum se poate fonda industria român fa cu libertatea comer ului de importa iune, în Opere alese – A.

2. B.N.R., I.N.S., Investi iile str ine directe în anul 2009.

3. Eminescu M., Creditul mobiliar i jocul de burs , Opere, vol. XII, Editura Academiei Române, Bucure ti, 1986.

4. Eminescu M., Alexandria, Povestea..., Opere vol. XIII, Editura Academiei Române, Bucure ti, 1986.

5. Eminescu M., Influen a austriac asupra românilor din Principate, Opere, vol. IX, Editura Academiei Române, Bucure ti, 1986.

6. Mar ian D.P., Oe-M, Studiu introductiv de Costin Murgescu.

7. Nicholas T.N., The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable, New York, Randsom House and Penguin, 2010.

8. x x x The Global Competitiveness Report 2010-2011, World Economic Forum, 2010.

9. x x x Ziarul Financiar, 3 august 2011, 10 august 2011, 15 august 2011, 30 august 2011.

10. Xenopol A.D., Studii economice, Oe-X.

Економічна і фінансова криза, яка розпочалася у 2008 р. у фінансово-банківському секторі США, поширилася дуже швидко, завершившись сильним спадом, економічним дисбалансом у більшості країн світу. Однак румунські політики висловлювали думку, що на нашу країну криза буде впливати лише опосередковано. Як наслідок, Румунія зазнала

кризи більш високої інтенсивності та довшої дії, ніж в інших країнах, відчувши навіть «другу хвилю кризи» у 2012 р. Ґрунтуючись на аналізі деяких теоретичних та методологічних положень і практичних дій, у статті пропонуються можливі шляхи виходу з кризи у найближчому майбутньому. Відзначено, що усі ці шляхи, викладені у статті, зводяться до термінової необхідності ідентифікувати й реалізувати національний економічний інтерес, що дозволить факторам зростання підвищити соціально-економічну та природоохоронну ефективність на різних рівнях і у сферах народного господарства.

Ключові слова: економічна криза, антикризові заходи, безробіття, економічний лаг, конкурентоспроможність, суспільно-приватне партнерство, іноземні прямі інвестиції, захист нових галузей промисловості, кредит, інтерес.

Начавшийся в 2008 г. в США в финансово-банковском секторе экономический и финансовый кризис распространился очень быстро, завершившись сильным спадом, экономическим дисбалансом в большинстве стран мира. Однако румынские политики высказывали мнение, что на нашу страну кризис будет воздействовать только косвенно. В результате, Румыния испытала кризис более высокой интенсивности и более длительный, чем в других странах, ощутив даже «вторую волну кризиса» в 2012 г. Основываясь на анализе некоторых теоретических и методологических положений и практических действий, вызвавших экономический кризис, в статье предлагаются возможные пути выхода из кризиса в ближайшем будущем. Отмечено, что все эти пути, изложенные в статье, сводятся к срочной необходимости идентифицировать и реализовать национальный экономический интерес, что позволит факторам роста повышать социально-экономическую и природоохранную эффективность на различных уровнях и в сферах народного хозяйства.

Ключевые слова: экономический кризис, антикризисные меры, безработица, экономический лаг, конкурентоспособность, общественно-частное партнерство, иностранные прямые инвестиции, защита новых отраслей промышленности, кредит, интерес.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:316

А.Г. ЗЛОТНИКОВ,
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (г. Гомель, Республика Беларусь)

Л.М. ЗЛОТНИКОВА,
кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (г. Гомель, Республика Беларусь)

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Рассматриваются социологические тенденции развития современной экономической науки. Анализируются тенденции взаимопроникновения и взаимосвязи экономической науки с другими науками об обществе, которые проявляются, во-первых, во влиянии других наук на развитие экономической науки и, во-вторых, в распространении достижений экономической науки на социальные науки. Акцентируется внимание на тенденции верности разнообразных, даже противоречивых в своих выводах экономических концепций. Выявлено зарождение тенденции признания научных заслуг и исследователей из «периферийных» вузов и исследовательских институтов. Показано наличие длительного времени, а в последствие и сокращения сроков между научными открытиями ученых и их международным признанием. Делается вывод об «омоложении» нобелевских лауреатов и устранении гендерной дискриминации в экономической науке. Раскрывается значимость формирования общественного мнения в продвижении научных идей.

Ключевые слова: экономика, социология, лауреаты Нобелевской премии по экономике, научные концепции, социологические тенденции.

Достижения предшествующей классической экономической науки вывели современную экономическую науку на передовые позиции социальных наук. Поэтому прошедший XX в. по праву считают столетием экономической науки. Считается, что нынешний XXI в. на передовые позиции выведет социологическую науку. Дело в том, что, по мнению одного из первых лауреатов Нобелевской премии 1974 г. по экономике Гуннара Мюрдаля, «было бы ошибкой представлять себе, что экономический анализ может дать исчерпывающий ответ на эти вопросы. В действительности ... нет исключительно «экономических» проблем; есть просто проблемы, так что различия между «экономическими» и «неэкономическими» факторами в большинстве случаев искусственны. Сам факт разъяснения того, что мы подразумеваем под «экономическими» проблемами и «неэкономическими» факторами, подразумевает анализ, включающий все «неэкономические детерминанты»» [1, с. 104]. И выводы о социальной действительности, исходя из одних лишь экономических концепций, считал он, являются явно непродуктивными. И только «одна наука – социология, – по мнению Г. Мюрдаля, – концентрирует все внимание на совокупности общественных отношений и берет на себя ответственность за изучение тех сторон социальной действительности, которые менее тщательно исследуются другими дисциплинами» [1, с. 80].

© А.Г. Злотников, Л.М. Злотникова, 2012

И в своей работе «Драма Азии. Исследование нищеты народов» в методологическом «Прологе», озаглавленном «Шоры на наших глазах», Г. Мюрдаль высказывает «Слово в защиту социологии познания», где и обосновывает, и формулирует эти выводы. Интересно и то обстоятельство, что, не считая самого Г. Мюрдаля, ряд нобелевских лауреатов (Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, Э. Маскин и др.) осуществляли социологический анализ экономических проблем. При этом лауреат Нобелевской премии 1992 г. по экономике Гарри Стенли Беккер, расширивший сферы микроэкономического анализа на обширную область человеческого поведения и взаимоотношений, включая нерыночные отношения, считает себя больше социологом, чем экономистом. А лауреат Нобелевской премии 2007 г. по экономике Эрик Маскин, один из создателей (наряду с Леонидом Гурвицем и Роджером Майерсоном) теории оптимальных механизмов, с 2000 г. является профессором социологии в Институте перспективных исследований (Пристон, Нью-Джерси). Социологическую окраску носит и теория лауреатов Нобелевской премии 2010 г. по экономике Питера Даймонда, Дейла Мортенсена и Кристофера Писсаридеса – теория оптимальных механизмов, представляющая альтернативу модели «спроса-предложения», которая долгое время доминировала в экономической науке. Проведенный ими анализ рынков с поисковыми помехами расширил экономическую и социологическую теорию применительно к рынку труда, в частности объяснив социологические законы существования безработицы. Да и многие другие экономисты считают себя и социологами. Так, один из лауреатов Нобелевской премии 2001 г. по экономике (в 2001 г. эта премия была разделена между тремя экономистами) Джозеф Юджин Стиглиц, давший экономистам инструменты анализа широких спектров проблем на основе совместно разработанной теории рынков с асимметрической информацией, также себя считает социологом [2, с. 29].

Известен и факт из творческой биографии лауреата Нобелевской премии 1973 года по экономике Василия Васильевича Леонтьева о его социологической родословной. Он поступил на учебу в Петроградский университет на философский факультет, где проучился первый семестр. Во втором семестре он перешел на социологический факультет, но после изгнания из Советской России ведущего социолога университета Питирима Сорокина он решил «приземлиться» в экономике. Но социологические подходы он применял, работая консультантом по экономике правительства Китая. А в своих «Экономических эссе» он писал: «Возникает вопрос: как долго еще исследователи, работающие в таких смежных областях, как демография, социология и политология, с одной стороны, и экология, биология, науки о здоровье, инженерные и различные прикладные дисциплины, с другой стороны, будут воздерживаться от выражения озабоченности по поводу состояния устойчивого, стационарного равновесия и, – иронизировал В.В. Леонтьев, – блестящей изоляции» [3, с. 25]. Думается, такая заслуга социологии есть и в формировании научных взглядов лауреата Нобелевской премии 1997 г. по экономике Роберта Кокса Мертона, чьим отцом является классик американской и мировой социологии XX века Роберт Мертон.

Этот социологический подход на основе концепций лауреатов Нобелевской премии по экономике позволил нам представить следующую структурно-логическую схему объектов социологической и экономической наук, названную нами социомурлатом [4]. Одной из черт социального познания является представление о множественности объекта познания, что схематически отражает концепция социомурлата. Концепция социомурлата характеризует и сетевую сущность объекта социального познания и само отражение в науке этого сетевого познания. Это отвечает направлению науки, объединяющему институциональный и социокультурный подходы. Это отражает то, что объект может быть и один, а теорий много. Этот социомурлат дает методологическое обоснование взаимосвязи социальных сфер, социальных институтов, социальных общностей, а следовательно, и построения системы знания (рис. 1).

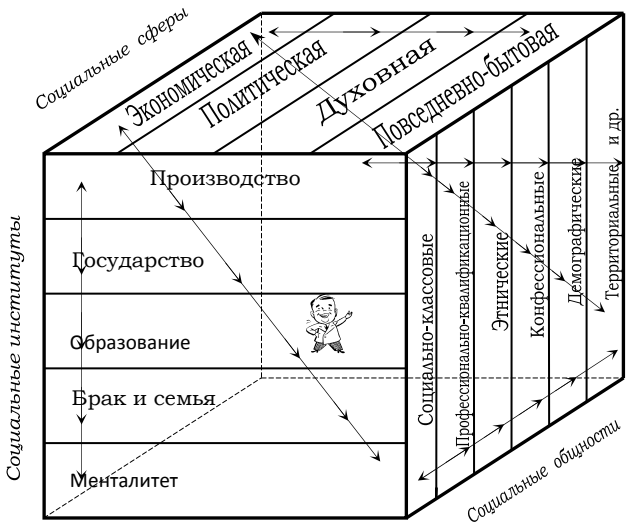


Рис. 1. Социомурлат – структурно-логическая характеристика системности объекта социологии и экономики

Такая методологическая взаимосвязь экономики и социологии, чье обоснование принадлежит и лауреатам Нобелевской премии по экономике, позволяет выделить ряд социологических тенденций развития современной экономической науки, представленных в концепциях нобелевских лауреатов.

Эти тенденции следующие [5].

Тенденция взаимопроникновения и взаимосвязи экономической науки с другими науками. В этой тенденции видны два вида взаимосвязи: во-первых, влияния других наук на развитие экономической науки и, во-вторых, распространения достижений экономической науки на социальные науки. Она отражает усиление междисциплинарных отношений, расширение границ объекта и предмета науки, но это одновременно порождает и их неопределенность. Анализ методологических позиций лауреатов Нобелевской премии по экономике показывает, что современная экономическая, как в целом и вся современная социальная мысль, развиваются, как этого и требовали первые нобелевские лауреаты, во взаимопроникновении и взаимосвязи различных наук. В частности в экономической мысли обнаруживается взаимодействие и взаимосвязь: экономики и математики (В.В. Леонтьев, Л.В. Канторович, Р. Коуз, Дж. Нэш, П. Даймонд, Д. Миррлис и др.), экономики и социологии (Г. Мюрдаль, Г. Беккер, Дж. Бьюкенен, Э. Маскин и др.), экономики и политологии (Г. Мюрдаль, Ф. Хайек, Дж. Бьюкенен и др.), экономики и морали (Ф. Хайек, М. Фридмен, М. Алле и др.), экономики и истории (У. Льюис, Т. Шульц), экономики и психологии (В. Смит, Д. Канеман), экономики и географии (П. Кругман), экономики и отдельных аспектов этнографии (Г. Беккер), экономики и правоведения (Дж. Бьюкенен, Э. Остром) и т. д.

Это влияние других наук на развитие экономической науки иллюстрируют и факты из наличия вузовского образования нобелевских лауреатов по экономике, а также их профессиональной деятельности. Так, Джон Нэш, специалист в области теории игр, получил математическое образование. Джеймс Александр Миррлис получил степень магистра по математике. Эрик Маскин получил в Гарвардском университете степень бакалавра, а затем и степень доктора наук по прикладной математике. Интересно и то обстоятельство, это нами было от-

мечено выше, что Эрик Маскин является профессором социологии в Пристонском институте перспективных исследований, откуда в 2011 г.. был номинирован и новый нобелевский лауреат по экономике Кристофер Симс.

Второй аспект этой взаимосвязи – **тенденция распространения достижений экономической науки на социальные науки.** Анализ выводов и положений нобелевских лауреатов по экономике выявляет, что это взаимопроникновение характеризуется не только распространением неэкономических подходов на экономические явления и процессы, но и распространением экономического подхода на социальные, политические и моральные явления. Необходимость такого подхода, как отмечено выше, была обоснована Г. Мюрдалем и В.В. Леонтьевым, которые исходили из того, что все проблемы в жизни сложны, их нельзя рассматривать как чисто экономические, психологические, социальные или политические.

Тенденция верности разнообразных, даже противоречивых в своих выводах экономических концепций нобелевских лауреатов. На нобелевском небосклоне по экономике часто вручаются награды ученым, придерживающимся разнообразных, даже противоречивых в своих выводах концепций. Этот подход нобелевского комитета отражает объективное существование нескольких точек зрения на общественные процессы, легитимизацию путей разнообразного решения социальных проблем, что требует осуществления в науке принципа дополнительности. Это отражает то, что, как афористично заметил Ортега-и-Гассет, выделивший два типа истины, один из которых точен, но не достаточный, а второй – достаточный, но не точный. А их совмещение позволяет обеспечить и точность и достаточность. Это отражает и многообразие социальной реальности, а следовательно, и отход от концепции монизма в науки к концепции множественности (полипарадигмальности, мультипарадигмальности), отход от старой модели познания, согласно которой к истине ведет только один путь, а остальные – ведут к заблуждениям.

Так, в 1974 г. Нобелевская премия была разделена между Гуннаром Мюрдалем и Фридрихом фон Хайеком. Они стоят на разных научных позициях, но премию получили за одно и тоже – анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений. Но у Г. Мюрдаля, одного из «отцов» шведской модели социализма, нобелевским комитетом признаны заслуги в теоретическом анализе защиты общественного воздействия на экономические процессы. У Фридриха фон Хайека оценены взгляды против любого вмешательства и проповедующего механизм свободного рынка. Эта же тенденция отражает и проблему границ полезности тех или иных научных идей, теорий. В одних конкретных социально-экономических условиях одни и те же теории разделяются общественным мнением, а в других условиях общественным мнением они не поддерживаются. И происходит так называемый массовый «тихий саботаж». И практика постсоветского реформирования экономики, перехода от командно-административных методов хозяйствования к рыночным подтверждает это.

В 2002 г. Нобелевская премия была разделена между Верноном Смитом и Даниэлем Канеманом, также стоящими на различных методологических позициях. В. Смит разделяет концепцию «человека экономического» А. Смита (наверное, и фамилия этого требует), а Д. Канеман ее отрицает. Также различна методологическая позиция лауреатов разных лет Дж. Миррлиса (1996 г.) и Э. Маскина (2007 г.) по отношению к «homo economicus»: Джеймс Миррлис этой концепции оппонирует, а Эрик Маскин ее разделяет.

Аналогичная ситуация и в кажущемся противоречии (правда, более 30-летней дистанции) в концепциях международной торговли. Бертиль Улин (Олин) в 1977 г. был удостоен звания лауреата за теорию роста международного обмена за счет использования преимуществ специализации. А в 2008 г. Нобелевский

комитет номинировал Пола Кругмана, исходившего из новых реалий – существования и усиления внутриотраслевой торговли на основе близкой замещаемости товаров: страны одновременно и экспортируют, и импортируют товары одной группы. И эта тенденция имеет непосредственное отношение к признанию полезности той или иной теории. Но эта конкретная реальность уже определяется не различием социокультурных ценностей, менталитета народа той или иной страны. Это различие исторических временных дистанций, а следовательно – и условий.

Для его понимания приведем пример не из концепций лауреатов Нобелевской премии, а из нашей отечественной практики. В далеких 20-х гг. XX века после предшествующего демографического «взрыва», когда численность населения белорусских территорий за период 1861–1914 гг. увеличилась почти в 2 раза, известный белорусский, украинский и российский историк, экономист, организатор экономического образования М.В. Довнар-Запольский ратовал за необходимость экстенсивного развития промышленности в Беларуси. Спустя 50 лет – в середине 70-х гг. XX в., когда тогдашняя Беларусь столкнулась с низкими показателями демовоспроизводственного процесса, когда естественное движение населения уже стало не обеспечивать режим даже простого воспроизводства населения, белорусские демографы обосновали необходимость перехода от экстенсивного к интенсивному экономическому развитию.

Тенденция признания научных заслуг ученых, педагогов не только ведущих научных центров, но и периферийных вузов и исследовательских институтов. Конечно, она еще не стала преобладающей, но ее зародыши уже имеют место. Нобелевский комитет номинирует ученых, педагогов не только ведущих, но и периферийных вузов и исследовательских институтов. Так, в 2002 г. лауреатами были признаны Дэниэл Канеман – профессор Принстонского университета и Вернон Смит – профессор Университета Джорджа Мейсона. Из Принстона и новый лауреат Нобелевской премии по экономике – Кристофер Симс. Этим самым нобелевский комитет признал, что сегодня уровень науки такой, что выдающие ученые имеются не только в столицах, что является отражением возрастания роли современных информационных технологий. Особенно важна роль современных электронных информационных технологий для молодежи, которые с ней «общаются на ты».

Тенденция сокращения сроков между научными открытиями ученых и международным их признанием Нобелевским комитетом. Вообще для экономической науки характерна длительность срока признания научного открытия. Новая экономическая концепция должна пройти проверку временем. Кстати, эта тенденция в экономической науке входит в противоречие с существующим подходом на постсоветском пространстве – доказать экономическую эффективность научной идеи. Отметим, что в целом для социальной науки в отличие от технических наук это требование – не научно. Однако, тем менее, под влиянием современных информационных технологий сокращаются и сроки между научными открытиями и международным признанием Нобелевским комитетом. Если умершему в 2010 г. лауреату Нобелевской премии 1988 г. по экономике Морису Алле на это понадобилось 45 лет, лауреату Нобелевской премии 1991 г. по экономике Рональду Коузу – почти 55 лет, то Полу Кругману, а также Джеймсу Миррлису, Эрику Маскину, Питеру Даймонду, Дейлу Мортенсену и Кристоферу Писсаридесу – около 30 лет.

Наряду с тенденцией сокращения сроков между научными открытиями ученых и международным их признанием Нобелевским комитетом происходит и **«омоложение» возраста** лауреатов по экономике. Первым «молодым» нобелевским лауреатом по экономике стал Пол Самуэльсон, которому в 1970 г. было 55 лет. Самым молодым за всю историю присвоения звания нобелевского лауреата является Кеннет Эрроу, которому, когда он стал в 1971 г. лауреатом, ис-

полнился 51 год. Но наиболее активно вступление «молодежи» в нобелевскую когорту началось с 1997 г. Тогда, получившим звание Нобелевского лауреата, Роберту Мертону исполнилось 53 года, а Майрону Шоулзу (Мирону Шольцу) было 56 лет; Джеймсу Хекману (ЛНП 2000 г.) – 56 лет; Майклу Спенсу и Джозефу Стиглицу (оба ЛНП 2011 г.) – по 58 лет; Роджеру Майерсону и Эрику Маскину (оба ЛНП 2007 г.) – соответственно, 56 и 57 лет; Полу Кругману (ЛНП 2008 г.) – 55 лет.

Хотя молодость не является автоматическим пропуском на нобелевский небосклон. Так, когда «в моде» была борьба с терроризмом и борьба за мир во всем мире, премию (в 2005 г.) получили авторы «теории игр» 84-летний Томас Шеллинг и 75-летний Роберт Ауманн. Год спустя лауреатом стал 74-летний Эдмунд Фелпс, а в 2007 г. лауреатом наряду с «молодежью» Роджером Майерсоном и Эриком Маскиным стал 90-летний Лео (Леонид) Гурвиц, родившийся еще в дореволюционной Москве. Это самый возрастной Нобелевский лауреат, что отражает вышеуказанную тенденцию, что для экономической науки характерна длительность срока признания научного открытия.

«Омоложение» нобелевского Олимпа по экономике подтверждают такие данные. За период с 1969 г. по 2000 г. из 45 экономистов нобелевских лауреатов 8 или 17,8% были в возрасте до 60 лет. В текущем тысячелетии это процент составил 22,7% (5 человек из 22). А если взять последние 15 лет, то, начиная с Р. Мертона и М. Шоулза, удельный вес «молодежи» (по нобелевским меркам) составил 28,6%.

В экономической науке, наконец, **завершилась эра «дискриминации» женщин**. Уже давно высказывались критические замечания в адрес нобелевского комитета по экономике за игнорирование вклада женщин. Поэтому уже в 2008 г. при номинировании Пола Кругмана отмечалась роль и соавтора многих его трудов – его жены Робин Бергман. А в 2009 г. первой женщиной лауреатом Нобелевской премии по экономике стала Элинор Остром (США) за исследования в области экономической организации с формулировкой «За управление общественными ресурсами: эволюция институтов коллективных действий», идеи которой получили дальнейшее развитие и в концепциях лауреатов Нобелевской премии 2011 г. по экономике Т. Сарджента и К. Симса.

Важной тенденцией развития современной экономической науки на нобелевском небосклоне является **активная позиция ученых в продвижении и развитии своих идей**. Вообще в науке существуют два типа ученых – интеллектуалов и профессионалов. В качестве интеллектуалов выступают ученые, активно интересующиеся общественной жизнью, участвующие в политике, публикующие статьи не только в научных журналах, но и в средствах массовой информации, выступающие по радио и телевидению, дающие интервью. Вторая группа ученых-профессионалов представляет тех, деятельность которых оценивается исключительно их коллегами и которые живут исключительно в научном, академическом мире, банковской и управленческой системе (У.С. Викри, Дж.Ю. Стиглиц, П. Даймонд и др.). Хотя после присвоения звания лауреатов интерес общественности к личностям – новым номинантам, естественно, растет и ученые из группы профессионалов автоматически становятся и «интеллектуалами». Интересно то обстоятельство, что новые номинанты Нобелевской премии по экономике относятся к противоположным группам: Т. Сарджент – к группе интеллектуалов, а К. Симс – профессионалов. Позиция первой группы ученых связана с формированием общественного мнения. Наиболее яркими представителями этой группы ученых являются Г. Мюрдаль, Ф. Хайек, П. Кругман. Ныне таким является Н. Рубини (еще не Нобелевский лауреат, но в прессе его, тем не менее, представляют как Нобелевского лауреата).

Заключительной, на наш взгляд, тенденцией в экономической и в социологической науке является **формирование общественного мнения**, что отражает и

возрастание роли и значения субъективного фактора. Роль этих наук в формировании общественного мнения состоит в экспертизе социальных инноваций, т. е. важно не только производство знаний, но необходимо предложение или предоставление новых знаний в распоряжение власти и средств массовой информации.

Говоря об активном влиянии общественного мнения на экономику, отметим, что есть элементы взаимодействия экономики и психологии в концепции рациональных ожиданий, за которую Нобелевская премия 2011 г. по экономике присуждена Томасу Сарджeнту и Кристоферу Симсу – за эмпирические исследования причин и ожиданий в макроэкономике. Эта теория исходит из необходимости учитывать связь между ожиданиями участников экономики (компаний, банков, рядовых граждан) и мировыми экономическими изменениями при оценке возможных последствий мер экономической политики. Речь идет о том, как учесть тот факт, что участники экономики реагируют на текущую ситуацию и строят свои предположения об ее развитии в будущем. Нередко эти предположения влияют на саму ситуацию, например, ожидания ослабления валюты во многом провоцируют это ослабление. Что и показала ситуация на валютном рынке в апреле–мае 2011 г. в Беларуси и последовавшие здесь обвальные инфляционные процессы.

Причем ожидания рядовых людей здесь оказались более точными, хотя их действия в соответствии со своими ожиданиями только усугубили экономическую ситуацию в Беларуси. Усугубляет экономическую ситуацию и общественное мнение и соответствующие ему социальные действия рядовых граждан Греции, Португалии, Венгрии, Польши и других стран, где массовым является протест населения против предлагаемых парламентариями и правительствами социальных и экономических реформ. В общем, как заметил Роберт Лукас (младший), лауреат Нобелевской премии 1995 г. по экономике: «Никакие правительства не в силах перехитрить налогоплательщика». Интересно то обстоятельство, что сам Р. Лукас, разработавший теорию рациональных ожиданий, оказался в своих рациональных ожиданиях менее прозорливым, чем его жена. Так, она настояла на записи в супружеском контракте, что объектом раздела при разводе (т. е. того, что и произошло спустя три десятилетия) будет и Нобелевская премия, которую может получить ее супруг. И которой в сфере экономической науки при заключении брака еще и в помине не существовало.

Экономическая и финансовая ситуация в Беларуси, особенно последнего года, выявляет тесную связь между проводимой экономической политикой и общественным мнением. Кроме вышеописанного механизма усугубления экономической ситуации в Беларуси, существует и вторая сторона взаимосвязи экономической политики и общественного мнения, что иллюстрируют выводы последних лауреатов Нобелевской премии по экономике Т. Сарджента и К. Симса в отношении философии инфляции и общественного мнения. Эта ее другая сторона состоит во влиянии на общественное мнение, чтобы внушить людям веру, что руководство страной будет любыми путями удерживать ориентиры в бюджетной политике, чтобы темпы роста цен замедлились. Т. е. экономика не пассивно реагирует на меры поддержки, а активно продавливает свои ожидания. Хотя нередко это дает неожиданную, точнее – противоположную реакцию на эти меры. Чем больше политики успокаивают рядовых граждан, обещают скорого изменения в лучшую сторону, тем большее в массах неверие этим обещаниям. Это отражает смещение акцента с общества как целостного объекта на человека как актора, в результате чего и развитие экономики следует рассматривать в единстве объективных условий и субъективных факторов.

Людвиг фон Мизес, учитель и единомышленник Нобелевского лауреата 1974 г. Фридриха Августа фон Хайека, в своей классической работе «Человеческая деятельность» утверждает, что «в области социальной организации и эко-

номической политики самые хорошие теории являются бесполезными». Но при этом добавляет: «Если не разделяются общественным мнением». Этим самым объясняются многие парадоксы и науки и практики. Одни и те же методы, подходы в одних социально-экономических условиях приносят хороший результат, тогда как в других странах, в других условиях копирование этих методов только нарушает нормальный ход экономических отношений. Этим можно объяснить и то обстоятельство – почему рыночные подходы, взятые на вооружение из казалось бы проверенной жизнью практики в западном мире, на постсоветском пространстве пробуксовывают. А дело в том, объясняет далее Л. Мизес: «Они не могут работать, если не принимаются большинством людей. Какой бы ни была система правления, не может идти речи о длительном руководстве страной на основе доктрины, расходящейся с общественным мнением. В конце концов, философия большинства одерживает верх. Верховенство общественного мнения определяет не только исключительное место, занимаемое экономической наукой в мышлении и знании. Оно определяет весь ход человеческой истории» [6, с. 810].

В основе этого «верховенства общественного мнения» лежат доминирующие социокультурные ценности того или народа, роль которых еще ранее объяснил М. Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» [7]. Или в более приемлемой для нас терминологии, отраженной в нашем социомурлате – это совокупность ментальных установок, т. е. исторически сформировавшихся традиций, обычаев и нравов людей. То, что образно отметил еще А.С. Пушкин: «Обычай – деспот средь людей».

Но это не означает, что теоретическая деятельность бесполезна, что общественное мнение не переубедить, что с ним не надо работать. Как еще заметил В.И. Ленин, «идеи становятся материальной силой, если они овладевают массами». А это значит, что признавая роль общественного мнения, тем не менее, надо вести работу, чтобы массами эти идеи овладели.

И история развития экономических идей лауреатов Нобелевской премии показывает этот процесс. Вернемся к цитируемому выводу Л. Мизеса, который говоря, что хотя «новые идеи и новшества всегда являются достижениями незаурядных людей, но эти великие люди не смогли бы преуспеть, приспосабливая общественные обстоятельства к своим планам, если бы они не убедили общественное мнение». «Значение этого фундаментального эпистемологического различия станет очевидным, если мы осознаем, что практическое использование учений экономической науки предполагает их одобрение общественным мнением» [7, с. 810]. И «расцвет человеческого общества зависит от двух факторов: наличия интеллектуальной мощи выдающихся людей, чтобы создать и постичь разумные социальные и экономические теории, а также способности этих или других людей сделать эти идеологии приятными для большинства» [7, с. 811].

Таким образом, развитие современной экономической науки и тенденции в научном признании Нобелевским комитетом концепций ведущих экономистов планеты свидетельствуют, что ведущими направлениями в развитии современной экономической науки являются:

– взаимопроникновение и взаимосвязь экономической науки с другими науками об обществе;

– распространение достижений экономической науки на социальные науки;

– верность разнообразных, даже противоречивых в своих выводах экономических концепций;

– признание научных заслуг и исследователей из «периферийных» вузов и исследовательских институтов;

– наличие длительного времени, а в последствие и сокращение сроков между научными открытиями ученых и их международным признанием;

– омоложение возраста нобелевских лауреатов;
– устранение гендерной дискриминации в экономической науке;
– активная позиции ученых в продвижении и развитии своих идей;
– значимость формирования общественного мнения в продвижении научных идей.

Список использованной литературы

1. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. – М.: Прогресс, 1972. – 767 с.
2. Стиглиц Дж.Ю. Ревущие девяностые. Семена развала / пер. с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. Вступит. статьи Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова / Дж.Ю. Стиглиц. – М.: Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
3. Леонтьев В.В. Экономические эссе: Теория, исследования, факты и политика / В.В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 414 с.
4. Злотников А.Г. Системность социологического знания / А.Г. Злотников // Социология (г. Минск). – 2005. – № 3. – С. 18–25.
5. Злотников А.Г. Экономика и социология в XXI веке / А.Г. Злотников, Л.М. Злотникова // Социология (г. Минск). – 2010. – № 4. – С. 128–137.
6. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 878 с.
7. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

Розглядаються соціологічні тенденції розвитку сучасної економічної науки. Аналізуються тенденції взаємного проникнення та взаємозв'язку економічної науки з іншими науками про суспільство, які проявляються, по-перше, у впливі інших наук на розвиток економічної науки та, по-друге, у поширенні досягнень економічної науки на соціальні науки. Акцентується увага на тенденції правильності різноманітних, навіть суперечливих за своїми висновками економічних концепцій. Виявлено зародження тенденції визнання наукових заслуг та дослідників з «периферійних» університетів та дослідних інститутів. Показано наявність тривалого, але такого, що останнім часом має тенденцію до скорочення, терміну між науковим відкриттям вчених та їх міжнародним визнанням. Зроблено висновок про «омолодження» нобелівських лауреатів та усунення гендерної дискримінації в економічній науці. Розкривається значущість громадської думки у просуванні наукових ідей.

Ключові слова: економіка, соціологія, лауреати Нобелівської премії з економіки, наукові концепції, соціологічні тенденції.

Sociological trends of modern economic science are regarded. The tendencies of mutual cohesion and interconnections of economic science with other social sciences, which are revealed as well as in the impact of such sciences at the development of economic sciences and in the proliferation of economic science achievements to social sciences are analyzed. The attention at the tendencies of correctness of various, even contradictive in their conclusions, concepts of economy has been focused. The genesis of the tendency of scientific achievements and researchers from «provincial» universities and researching institutions recognition has been found out. It has been shown, that the time between scientific discoveries and their international recognition was rather durable and later began to restrict. The conclusion of the Nobel Prize winners age lowering and gender discrimination abolition in economic science has been made. The importance of public opinion in scientific ideas promotion has been demonstrated.

Key words: economy, social sciences, Nobel Prize winners in economy science, scientific concepts, sociological tendencies.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:316

В.В. ИВАНОВА,
доктор экономических наук, профессор
Полтавского университета экономики
и торговли

ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ, КАК ЭТАП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Рассмотрены подходы к определению сущности постиндустриального этапа экономического развития общества. Обосновано, что экономику, основанную на знаниях, целесообразно рассматривать как экономику постиндустриального общества, следствием становления которой является повышение инновационности и информационности экономического развития.

Ключевые слова: экономика, основанная на знаниях, инновационная экономика, информационная экономика, экономика знаний, постиндустриальное общество.

Постановка проблемы. Мировая экономика переходит на качественно новый уровень (постиндустриальный этап) своего развития, поскольку обеспечение конкурентоспособности национальных экономик все больше зависит от такого нематериального фактора, как знания, а также способности к его накоплению и использованию вместе с природными и материальными ресурсами для создания экономических благ. Сущность и особенности этого перехода требуют теоретических исследований и научного обоснования категориального аппарата и системных изменений в экономике.

Анализ исследований и публикаций. В исследованиях социально-экономических процессов, характерных для трансформации индустриального общества в постиндустриальное, предлагается ряд концепций развития экономики, в частности инновационная экономика, информационная экономика, цифровая экономика, «новая» экономика, экономика знаний, экономика, основанная на знаниях. Общим для них является признание приоритетного значения информации и знаний в экономическом развитии.

Особого внимания заслуживают работы представителей неоклассического направления экономической науки, а именно Д. Белла, П. Друкера, Ф. Махлупа. Проблемы, связанные с новым этапом экономического развития общества, освещены в работах таких ученых, как Н. Апатова, Ю. Бажал, А. Гальчинский, В. Геец, Л. Федулова, А. Чубукова, А. Чухно.

Несогласованность категориальных дефиниций и различие методологических подходов не позволяют четко определить теоретические основы и системные механизмы вышеупомянутых трансформационных процессов в экономике.

Цель исследования. Обоснование сущности экономики, основанной на знаниях, как постиндустриального этапа экономического развития общества.

Результаты исследования. Экономику постиндустриального общества часто определяют как инновационную. Для выяснения степени обоснованности этой позиции обратимся к определению учеными сущности инноваций и инновационной деятельности.

Инновация является результатом реализации той или иной идеи, сформированной благодаря накопленным знаниям. Как отмечает Р. Кроуфорд, именно новые знания приводят к появлению, в частности, новой технологии, вслед-

© *В.В. Иванова, 2012*

ствие чего происходят экономические изменения, которые в итоге предопределяют создание новой парадигмы мира [13].

Инновационной экономикой считают ту, для которой основным стратегическим ресурсом является информация, которая трансформируется в знания, постоянно направляемые на разработку и внедрение инноваций. Подчеркивается, что в условиях инновационного развития экономики интеллект, знания и опыт становятся основным товаром рабочей силы [14, с. 31].

Для XXI века, как отмечает автор, характерно изменение содержания современных инноваций, а именно: «Суттєве зростання в світових обсягах НДДКР у суспільному і приватному секторах призводить до того, що потік знань і продаж знань стають такими ж значними, як і їхня генерація; розробляються й упроваджуються механізми встановлення взаємозв'язків і формування потоків знань, збільшуючи кількість і глобалізуючи розповсюдження учасників ринку інноваційних продуктів та послуг...» [15]. Фактически признается основополагающая роль знаний в создании инноваций, подчеркивается интенсивность накопления и использования знаний на современном этапе развития экономики.

Д. Белл также отмечал ведущую роль знания как источника нововведений, создания новой «интеллектуальной технологии» [1].

Инновации имеют значение для экономического развития, когда применяются на практике как результат использования знаний – обновление и модернизация технических средств, совершенствования управленческих и образовательных процессов.

Экономические субъекты внедряют инновации, которые фактически являются практическим применением полученных знаний (рис. 1), а значит, экономический рост данных субъектов, как и развитие экономики в целом, зависит от желания и способности аккумулировать знания и направлять их на реализацию в практической деятельности, что стимулирует повышение прибыльности.

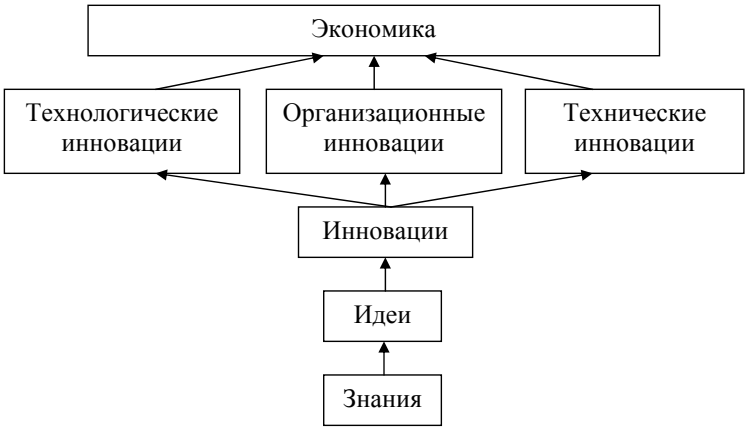


Рис. 1. Знания как основа инновационной активности

Подводя итоги, отметим, что инновации, в том числе и те, которые способствуют развитию информационно-коммуникационного сектора, активно разрабатываются и реализуются при условии интенсивного формирования и использования потенциала знаний, роста роли знаний в обществе, т. е. в условиях, характерных для экономики, основанной на знаниях. Высокий уровень инновационности (инновационная модель экономики) обеспечивается в условиях экономики, основанной на знаниях.

Часто постиндустриальный этап экономического развития определяют как информационную экономику.

Информационной считают ту экономику, основной движущей силой которой является создание и потребление информационных ресурсов и других информационных ценностей, а основными характеристиками являются приоритет развития научных исследований и наукоемких видов деятельности, внедрение компьютеризации и новейших информационных технологий, увеличение знаний и развитие интеллекта [11].

Если обобщить предложения и других ученых относительно определения сущности информационной экономики, то можно отметить, что она в основном характеризуется повышением значимости информации, информационных продуктов и услуг в экономике.

Но целесообразно отметить, что информация всегда играла ведущую роль в жизнедеятельности общества, а не только постиндустриального. Признание этой роли не означает изменение ее сущности и значения для экономических процессов, а именно, информация ничего не создает, не материализуется непосредственно в продукцию, не превращается в технологии. Она как важнейший ресурс человечества обеспечивает формирование и накопление человеком знаний, которые потом уже материализуются или способствуют принятию решения, т. е. непосредственно используются в экономических процессах.

Информация – это сведения о явлениях, фактах, событиях, передаваемых во времени и пространстве, которые используются с целью сохранения имеющихся и получения новых знаний [16].

Относительно экономики информацию целесообразно считать специфическим ресурсом, результат использования которого зависит не от объема потребленной информации, а от ее сочетания с человеческим капиталом для получения знаний и обеспечения возможности их материализации в дальнейшем [17].

Знания, как отмечает академик В.М. Геец, имеют информационное измерение, т. е. основой их является информация и процесс ее распространения [8, с. 302]. По утверждению П. Друкера, знание – это способность человека применять информацию к конкретной работе [18, с. 117].

Создание и развитие специализированной материально-технической базы (компьютерная техника, компьютерные сети), информационно-коммуникационные технологии способствуют этому, обеспечивая реализацию новых идей, облегчая доступ к информации [10, с. 307].

Обычное увеличение информационных потоков не обеспечивает непосредственно развитие экономики. Основная движущая сила – это знания, которые формируются на основе информации, а используются в экономических процессах: материализуются в продукции, используются при предоставлении услуг и т. д. (рис. 2).

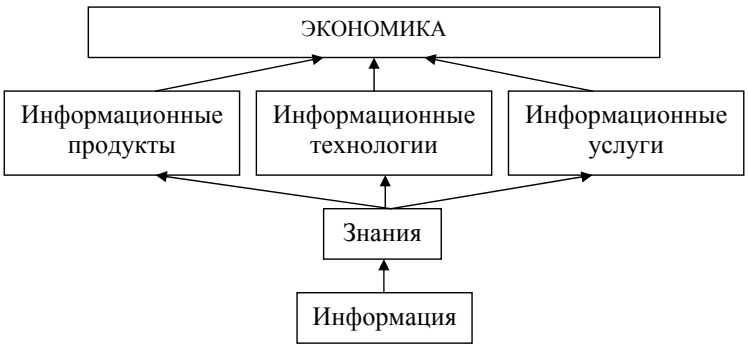


Рис. 2. Информационная основа экономики

Кроме того, именно активизация генерации и материализации знаний для развития экономики актуализирует потребность в росте потоков эффективной информации, внедрении современных информационно-коммуникационных технологий, т. е. степень активизации информационной составляющей экономики (информационной экономики) определяется возрастанием роли знаний в экономических процессах.

Существует мнение, что информационную экономику можно назвать экономикой знаний [5]. Но повышение роли знаний в экономических процессах не целесообразно непосредственно ассоциировать с развитием информационно-коммуникационной сферы. Информационные продукты, технологии и коммуникации, а также информационные услуги являются лишь существенным фактором, способствующим распространению информационных ресурсов и формированию знаний, т. е. по сути, являются воплощением новых знаний.

Следовательно, важнейшим ресурсом общества для обеспечения экономического развития является не столько информация (данные о процессах, явлениях и т. д.), сколько знания, т. е. информация, усвоенная человеком и существующая только в его сознании [19].

Существуют и другие позиции относительно определения сущности постиндустриального этапа экономического развития.

Поскольку в условиях экономики постиндустриального общества основным базовым ресурсом, обеспечивающим развитие стран, признаются знания, то экономику определяют как «экономику, основанную на знаниях» или «экономику знаний» [20, с. 537]. Но эти две категории необходимо различать.

Термины «экономика знаний» и «экономика, основанная на знаниях», не принадлежат к одному синонимическому полю, поэтому не могут использоваться для синонимических замен.

Если речь идет об экономике знаний, то, действительно, ее следует считать специальной отраслью, которая становится универсальной составляющей общей экономики, в состав которой входят следующие основные сферы: НИОКР и инновации, образование, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) [21]. Фактически это и соответствует сущности категории, предложенной Ф. Махлупом, а именно «экономика знаний» – определенный сектор экономики.

Категория «экономика, основанная на знаниях», касается сущности экономики в целом и согласно определению ОЭСР непосредственно основана на производстве, распространении, использовании знаний и информации [22].

Джон Локк отмечал, что «неверное употребление слов – причина серьезных заблуждений», а серьезные подходы к поиску и отстаивание истины должны предусматривать изучение способов избавления от неясности, сомнительности, двусмысленности, свойственных словам при отсутствии должного внимания [23, с. 569].

Основные характеристики постиндустриального этапа экономического развития общества фактически определяются сущностью категории «постиндустриальное общество», которую сформулировал Д. Белл. Он отмечал, что «постиндустриальное общество – это общество, в экономике которого приоритет перешел от производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышения качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что важнее, в котором внедрение инновации ... все в большей степени зависит от достижений теоретического знания» [24, с. 56].

Согласно этой формулировке развитие экономики в таком обществе стимулируется благодаря знаниям.

Знания не только имеют большую ценность и мощнее природных ресурсов, но и стали главным сырьем экономической деятельности [25, с. 78]. По

мнению П. Друкера, знания в новых экономических условиях являются единственным значимым ресурсом [26, с. 27].

Итак, новый постиндустриальный период развития экономики – это становление экономики, основанной на знаниях. Ее развитие стимулируется знаниями, которые становятся основой материального производства благодаря постоянной разработке и внедрению инноваций, основой которых являются информационные ресурсы, продукты, услуги, технологии и коммуникации.

Основным ресурсом для экономики постепенно становятся информация и знания, но сами по себе они не обеспечат желаемых результатов, каких бы объемов не достигали. Информация приносит пользу, когда превращается в знания, которые должны иметь свое материальное воплощение в инновациях.

В экономике, основанной на знаниях, человек использует свой собственный интеллект (как средство труда) и технические средства (как средства труда) для преобразования информации (как предмета труда) в знания, а в дальнейшем, в частности, в инновации.

Информационная сфера превращается в приоритетную в экономике, основанной на знаниях, и фактически становится основой всех направлений деятельности, поскольку она выполняет важнейшую функцию – информационное обеспечение всех сфер общественной жизни для содействия экономическому развитию стран.

В свою очередь, инновационность является воплощением знаний, генерируемых на базе информации. Особую роль при этом играют информационные продукты и услуги. Усиление инновационной активности, формирование интеллектуального потенциала общества для реализации поставленных в этом направлении задач становятся предпосылкой интенсификации информационного потока.

Знания, которые признаются основой современного этапа развития экономики (экономики, основанной на знаниях), являются результатом трансформации человеком (его интеллектом) входного информационного потока, который он получает во время своей деятельности (рис. 3).

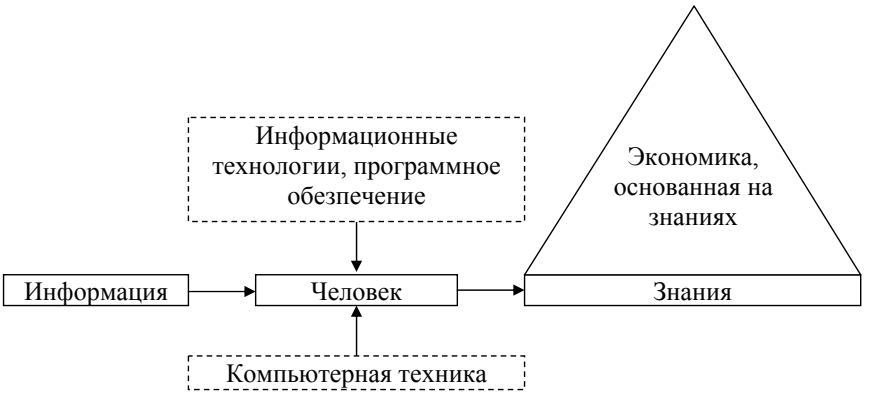


Рис. 3. Основные составляющие генерации знаний

Активное продуцирование знаний и их воплощение с помощью инвестиций в инновации соответствует основным аспектам концепции экономики, основанной на знаниях, становление и развитие которой, в свою очередь, активизирует указанные процессы (рис. 4).

Итак, результатом становления и развития экономики, основанной на знаниях, является инновационность экономики, развитие ИКТ сферы.

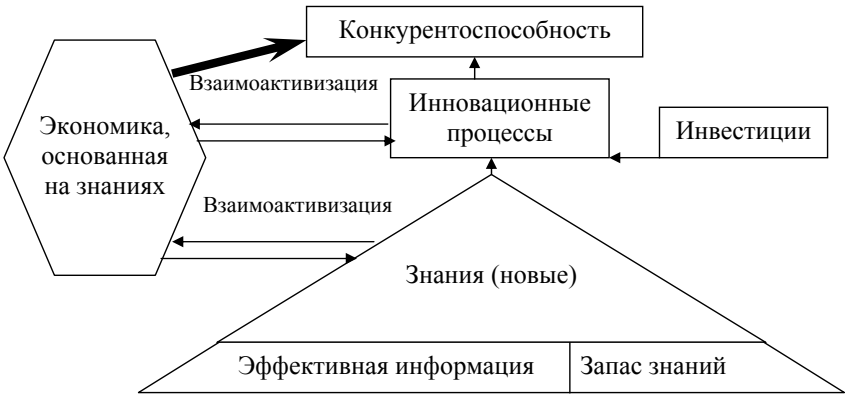


Рис. 4. Место информации на современном этапе экономического развития

Фактически экономика, основанная на знаниях, – это более емкое понятие, чем «информационная» и «инновационная экономика», и включает их основные признаки, то есть экономика, основанная на знаниях, имеет черты информативности и инновационности, главным же остается знаниеемкость.

Выводы. Признание важности роли знаний в экономике не новость. Знания, как и информация, всегда имели существенное значение для осуществления экономических процессов, но только сейчас речь идет о становлении экономики, основанной на знаниях, поскольку влияние знаний на эти процессы значительно возросло благодаря использованию их как экономических ресурсов для обеспечения конкурентоспособности отдельных экономических субъектов и страны в целом.

Основа постиндустриального этапа экономического развития – знания, базовый фактор, который непосредственно используется для разработки инноваций, производства продукции и предоставления услуг. Производство в условиях экономики, основанной на знаниях, имеет инновационный характер, потому что человек стремится новые знания (как и новые идеи – результат использования полученных знаний) воплотить в жизнь.

Главным ресурсом для формирования и накопления знаний является информация, которая непосредственно не используется для экономических процессов, но может быть средством для их осуществления и применения знаний на практике, т. е. выступать информационной основой современных экономических трансформаций.

Инновационная активность, развитие информационно-коммуникационной сферы являются следствием становления экономики, основанной на знаниях, о чем свидетельствует состояние развития экономики в большинстве стран ОЭСР.

Итак, экономика, основанная на знаниях, – это качественно более высокий уровень экономического развития общества, осознание чрезвычайной важности информации и знаний как стратегических ресурсов, необходимых для экономического роста, значение которых возрастает вследствие активного их использования во всех сферах общественной жизни. Активизация фактора знаний обусловлена, в частности, усилением рыночной конкуренции и, как следствие, потребностью в постоянном процессе внедрения инноваций, что, по сути, является воплощением новых идей персонала на базе новых знаний и информации.

Список использованной литературы

1. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства [Електронний ресурс] / Д. Белл. – Режим доступу: http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/ bell.html. – Заголовок з титулу екрана.

2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с.

3. Drucker P.F. Post-Capitalist Society / P.F. Drucer. – Oxford: Butterworth Heinemann, 1993. – 204 p.

4. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США: пер. с англ. / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.

5. Апатова Н. Методологічні основи дослідження інформаційної економіки / Н. Апатова // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 58–64.

6. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: теорія і державна політика / Ю.М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71–86.

7. Гальчинський А.С. Трансринкові трансформації / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – С. 3–12.

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

9. Федулова Л.І. Економіка знань у контексті поглядів Пітера Друкера / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 86–99.

10. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л.І. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.

11. Чубукова О.Ю. Інформаційна економіка / О.Ю. Чубукова // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 11–12. – С. 14–16.

12. Чухно А. Нова економічна політика: теоретико-методологічні засади / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 4–10.

13. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worlwide Economic Force and What it Means to Managers and Investors. N.Y., 1991. – P. 154–155.

14. Формування галузевих ринків України: перехідний період / за ред. В.О. Точиліна. – К.: Фенікс, 2004. – 332 с.

15. Федулова Л.І. Тендеції розвитку інноваційної політики та її вплив на економічне зростання / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 2. – С. 63–82.

16. Соснін О.В. Місце інформаційної діяльності в інноваційній моделі розвитку економіки України [Електронний ресурс] / О.В. Соснін. – Режим доступу: http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php. – Заголовок з титулу екрана.

17. Іванова В.В. Інформація та розвиток економіки знань / В.В. Іванова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Т. III, вип. 223. – С. 723–728.

18. Друкер Питер Ф. Управление, нацеленное на результаты: пер. с англ. / Друкер Ф. Питер. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 189 с.

19. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) // В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 3–11.

20. Державна регіональна політика України та стратегічні пріоритети: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.

21. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 37–60.

22. The Knowledge-Based Economy [Електронний ресурс]. – Paris, 1996. – Режим доступу: http://oecd.org. – Заголовок з титулу екрана.

23. Локк Дж. Сочинения: в 3-х т. Т.1: пер. с англ. / Дж. Локк, А.Н. Савин; ред. И.С. Нарский, А.Л. Субботин. – М.: Мысль, 1988. – 621 с.

24. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ. – М.: Academia, 1999. – 956 с.

25. Стюарт Т. Багатство от ума: пер. с англ. / Т. Стюарт. – Минск: Парадокс, 1998. – 346 с.

26. Drucker P.F. Post-Capitalist Society / P.F. Drucer. – Oxford: Butterworth Heinemann, 1993. – 204 p.

Розглянуто підходи до визначення сутності постіндустріального етапу економічного розвитку суспільства. Обґрунтовано, що економіку, засновану на знаннях, доцільно розглядати як економіку постіндустріального суспільства, наслідком становлення якої є підвищення інноваційності та інформаційності економічного розвитку.

Ключові слова: економіка, заснована на знаннях, інноваційна економіка, інформаційна економіка, економіка знань, постіндустріальне суспільство.

The approaches to the definition of post-industrial stage of economic development of society were considered. It is proved that knowledge-based economy should be viewed as a post-industrial society, resulting in the formation of which is increase innovation and information for economic development.

Key words: knowledge-based economy, innovation economy, information economy, knowledge economy, post-industrial society.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:339.747

Л.Л. ИГОНИНА,
доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой НОЧУ ВПО
«Институт экономики, права
и гуманитарных специальностей»
(г. Краснодар, Россия)

ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ И СОВРЕМЕННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ

В статье рассматривается эволюция теорий экономических циклов в контексте исследований финансовых кризисов. Производится анализ фундаментальных причин современных финансовых кризисов, связанных с разбалансированием движения реального и трансфертного капитала; обосновывается необходимость разработки системы финансовых регуляторов как инструментов антикризисного регулирования.

Ключевые слова: теории, экономический цикл, финансовый кризис, трансфертный капитал, регулирование.

Особенности современного этапа социально-экономического развития общества определяют формирование новой потребности в теоретическом осмыслении проблем циклического развития и финансовых кризисов. Наличие широкого спектра научных трудов по данной тематике, свидетельствующее об устойчивом интересе к ней на протяжении многих лет представителей практически всех экономических течений, не исключает, а, напротив, предполагает внимательное изучение и оценку имеющегося исследовательского потенциала в контексте решения задач повышения устойчивости динамики хозяйственной системы общества и ее финансовой архитектуры, обострившихся под влиянием недавнего финансово-экономического кризиса.

Результатом научных исследований является положение о нелинейном, циклическом характере развития национальных и глобальной экономических систем, пространственная и временная динамика которого задана совокупностью различных по структуре и продолжительности колебаний, определяемых совокупностью внешних и внутренних факторов. К концу XX в., по данным Фонда изучения экономических циклов (США), были установлены 1380 циклов [1, 92]. К основным экономическим циклам, исходя из критерия длительности, принято относить: аграрные циклы (до 1 года; краткосрочные финансовые циклы Д. Китчина (2–4 года); деловые (промышленные) средние циклы К. Жюгляра (7–11 лет); инвестиционные (строительные) циклы С. Кузнеца (15–25 лет); длинные технологические (конъюнктурные) циклы Н. Кондратьева (50–60 лет); формационные циклы М. Эванса (110 лет); политические циклы Дж. Модельского (90–120 лет); вековые волны Ф. Броделя (100–150 лет); цивилизационные циклы Дж. Форрестера (200 лет); циклы-эпохи Э. Тоффлера (1000–2000 лет) [7, с. 17]. Наиболее отчетливо в структуре нелинейной парадигмы эволюционного развития выражены деловые (промышленные) средние, тесно взаимодействующие, как с долгосрочными большими циклами конъюнктуры, открытыми выдающимся российским ученым Н.Д. Кондратьевым, так и краткосрочными финансовыми циклами, описанными Дж. Китчиным и В. Крамом. При комбинации и синхронизации кризисных фаз разных экономических циклов возникает катастрофический эффект синергии, что, в частности, имело место в период

© Л.Л. Игонина, 2012

Великой экономической депрессии 1929–1939 гг. и последнего финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.

Возможность наложения циклов разной продолжительности, масштаба и сфер проявления существенно усложняет их дифференциацию и определение механизмов структурных взаимодействий. Так, дискуссионным остается вопрос о взаимодействии финансовых кризисов и экономических циклов (кризисов). Имеющийся в экономической литературе разброс позиций по данному вопросу обусловлен не только различием исходного концептуального ядра, но и неоднозначностью подходов к определению понятия «финансовый кризис», которое часто сводится к его внешней форме (кризис ликвидности) или отдельным видовым проявлениям (ипотечный кризис, фондовый кризис, банковский кризис, кризис государственных финансов). Между тем от правильности дефиниции во многом зависит вектор последующего изучения природы финансовых кризисов, их причин и взаимосвязи с общеэкономическими кризисами.

Указанные обстоятельства обозначают цель настоящей статьи – определение роли финансовых кризисов в циклическом развитии экономики через призму основных вех эволюции теорий экономических циклов, уточнения сущности и природы современных финансовых кризисов в детерминантах современного воспроизводственного процесса и его инновационных основ.

На протяжении длительного этапа развития экономической мысли финансовые факторы формирования экономической нестабильности лишь эпизодически оказывались в центре внимания исследователей. Исторически первые теоретические осмысления экономических циклов были связаны с поиском причин экономических крахов, который строился по логической цепи «потребление – производство» в рамках отдельных воспроизводственных сфер; свое окончательное закрепление они получили в теориях производства, обмена и распределения. Ряд исследователей пытались найти причины рыночных провалов в природных катаклизмах (пятна на Солнце и пр.), определявших результативность сельского хозяйства.

Классики политической экономической науки показали, что причиной кризиса и самой цикличности развития являются особенности капиталистического производства, а основа периодичности кризисов и продолжительности цикла связана с износом и обновлением основного капитала. При этом в качестве обстоятельств, вызывающих периодическое повторение промышленных кризисов, стали рассматриваться внутренние факторы, а внешние условия учитывались как фон конкретно-исторического анализа циклических процессов. Теоретические выводы классиков экономической мысли послужили концептуальной основой теорий экономических циклов, сформировавшихся в последней трети XIX в., в рамках которых цикличность развития объяснялась особенностями капиталистической промышленности и созданного ею рынка. Финансовые кризисы не являлись предметом специального изучения классической теории, поскольку первые циклические кризисы капиталистического хозяйства (1825, 1836, 1847 гг.) были связаны с промышленным производством, что и нашло свое отражение в классической трактовке. Вместе с тем по мере дальнейшего развития капитализма и повышения роли финансовых аспектов воспроизводства в рамках классической парадигмы стали рассматриваться биржевые, банковские и иные финансовые кризисы. Цикличность была определена в качестве закономерности, которая, распространяясь на движения товарного рынка, изменения в области денежного обращения, колебания кредита и биржевых цен, имманентна капиталистическому строю и во многом детерминирует его эволюцию.

Существенный вклад в разработку теории экономических циклов и обоснования их финансового компонента внесла марксистская теория расширенного воспроизводства [6]. Она подняла изучение экономических циклов на но-

вый уровень и расширила грани анализа движущих сил воспроизводственного процесса, связав их с накоплением капитала, что обусловило введение в трактовку условий пропорциональности производства финансовой составляющей. К. Маркс показал, что экономические кризисы, предпосылки которых были раскрыты им еще при анализе простого товарного производства, выражаются в перенакоплении капитала в трех формах: 1) товарной (рост нереализованной продукции); 2) производительной (увеличение недогрузки производственных мощностей, товарных запасов, безработицы); 3) денежной (рост количества свободных, не вложенных в производство денег). На базе марксистской парадигмы наиболее полное обоснование получили процесс образования финансового капитала как сложной в структурном отношении формы, возникшей в ходе развития финансовой сферы экономики на рубеже XIX–XX вв., и его двойственный характер, определяющий возможности относительно обособленного развития денежного, ссудного и акционерного капитала. С развитием финансового капитала область интересов исследователей стала включать не только промышленные циклы, но и механизмы распределения, соотношение потребления и сбережения, пропорции накопления, необходимые для определения условий устойчивости хозяйственного развития.

Так, в теории периодичности промышленных кризисов М.И. Туган-Барановского логика цикла объяснялась механизмом формирования инвестиций в основной капитал, связью их динамики с накоплением капитала и воздействием данной динамики на величину ссудного процента. По мнению исследователя, все колебания экономики получают гораздо больший размах благодаря наличию денег и кредита, вместе с тем последние только усиливают цикл, поскольку факторы денежного обращения не являются его основной причиной [9]. Идеи движущих факторов цикла, связанных с быстрым расширением одного или нескольких лидирующих секторов экономики, были позднее развиты в работах Н.Д. Кондратьева, показавшего, что большие циклы конъюнктуры связаны не только с ценами и процентной ставкой, но и с процессом накопления капитала, динамикой нововведений [4], Й. Шумпетера, объяснившего цикличность экономики скачкообразным характером инноваций [11], и других исследователей.

Неоклассическая школа, в которой доминирующей парадигмой явилась концепция общего равновесия, рассматривающая рынки в их взаимосвязи, не отводила значительного места вопросам циклического развития и их взаимосвязи с денежным обращением и кредитом. Лишь в первой трети XX в. Р. Хоутри и Ф. Хайеком были разработаны целостные финансовые теории экономической нестабильности, базирующиеся на кредитно-денежной концепции цикла, где в качестве ключевого фактора экономической нестабильности рассматривались сбои в функционировании денежно-кредитного механизма.

В теории долговой дефляции И. Фишера ядро анализа было перенесено с денежно-кредитных институтов на долговое бремя экономических агентов, как в реальном, так и в финансовом секторе. Введение в научный оборот понятия «кризисных распродаж» активов на рынке ценных бумаг позволило расширить сферу теоретического исследования экономических кризисов за счет описания этого сегмента финансового рынка. В отличие от Р. Хоутри и Ф. Хайека, И. Фишеру удалось зафиксировать и обобщить эмпирические факты, вызванные Великой экономической депрессией, однако его прогнозы и рецепты, связанные с политикой дешевых денег, оказались неэффективными, что обусловило постепенное вытеснение финансовых теорий из центра научно-практического дискурса.

В начале XX в., вопреки неоклассическим постулатам, появились эндогенные концепции, объясняющие циклические колебания внутренней неустойчивостью самой экономической системы. Существенное развитие получил ряд

положений о посреднической миссии финансов, впоследствии послуживших основой теории финансового посредничества, представившей объяснение поведения финансовых институтов и их участия в циклическом развитии. Роль финансов в общественном воспроизводстве стала трактоваться как эффективное распределение ресурсов в экономике на основе преодоления неопределенности результата инвестирования и снижения риска вложений.

Кардинальные изменения неоклассических представлений об экономическом цикле и его финансовом компоненте связаны с работами Й. Шумпетера, который обосновал идею о зависимости перенакопления капитала от технического прогресса и показал, что экономический рост является циклическим процессом, обусловленным скачкообразным характером инноваций (нововведений). При этом речь шла о признании инноваций не только в реальном секторе, но и в финансовом, что способствовало формированию в экономической науке новой сферы анализа – соотношения финансовых инноваций и экономической нестабильности. Й. Шумпетер провел разделение роли финансовых институтов в простом воспроизводстве («хозяйственном кругообороте») и расширенном воспроизводстве («процессе развития»), доказав, что именно развитие нуждается в рыночном финансировании [11]. Раскрыв объективные и субъективные факторы деятельности и моделей поведения финансовых институтов, он также привнес эволюционный аспект в анализ их роли в трансмиссии экономических кризисов.

Согласно монетарной теории М. Фридмена экономический цикл является результатом изменения денежного потока, а главную роль в динамике национального дохода и цикла играет нестабильность денежных предложений, поэтому причина кризиса кроется в денежно-кредитной сфере [10]. Монетаристы, а также представители австрийской ветви неолиберальной школы считали, что Великая депрессия была вызвана чрезмерным государственным регулированием рынка, ей предшествовала масштабная денежно-кредитная экспансия и искусственное занижение процентной ставки, которые привели к искажению структуры инвестиций в экономике. В дальнейшем монетарная концепция получила конструктивное развитие в теории равновесного цикла Р. Лукаса [14], комбинирующей традиционную неоклассическую модель роста, гипотезу рациональных ожиданий и монетаристскую интерпретацию циклического процесса. Развитие теории равновесного цикла способствовало уточнению механизма воздействия денежных шоков на реальное производство и проведения монетарной политики в рамках антициклического регулирования. Кроме того, новые идеи обеспечили в дальнейшем возможность синтеза неоклассического и кейнсианского подходов к анализу экономических циклов.

В теории цикла Дж.М. Кейнса, обобщившей антикризисные меры разных стран в период Великой депрессии, была представлена новая макроэкономическая концепция, объясняющая механизм рыночного хозяйствования, причины его отклонений от равновесного состояния, а также направления государственного вмешательства в рыночную систему. В кейнсианской модели денежной экономики (в терминах автора) динамика инвестиций, а через них и динамика совокупного дохода зависят от функционирования финансового рынка и его институтов, оказывающих существенное воздействие на нестабильность рыночной экономики. Обоснование этого положения в контексте анализа кризиса доверия в период Великой депрессии связано с обращением к триаде фундаментальных психологических факторов («психологической склонности к потреблению, психологического предположения о будущем доходе от капитальных активов и психологического восприятия ликвидности») и постановкой задач государственного регулирования деятельности финансовых институтов для управления экономическим циклом [2].

Развивая данный подход, представители финансовой ветви кейнсианства (Х. Мински, Л. Рэй, Ч. Уолен и др.), сосредоточили свое внимание на исследовании финансовых аспектов аккумуляции производственного капитала в рыночной экономике и обосновании ключевого значения финансовых факторов в общественном воспроизводственном процессе. Х. Мински сформулировал теорию финансовых циклов и предложил гипотезу финансовой нестабильности, описывающую воздействие финансового рынка на экономическую динамику [15]. По его мнению, все финансовые кризисы развиваются по одной схеме, которая сочетает как экономические, так и психологические аспекты. Формирование современного этапа – капитализма денежных управляющих – обусловлено волной финансовых инноваций в ответ на чрезмерное регулирование финансового рынка. В неокейнсианской трактовке экономических циклов усиливается внимание к денежным аспектам капиталистической экономики, а также к факторам неопределенности и несовершенной информации.

Эволюционная парадигма, базирующаяся на инновационной теории экономического развития Й. Шумпетера, акцентирует внимание на процессах неустойчивости, разнообразия, неравновесия, представляющих конкуренцию технологий, рост экономического потенциала, растущее значение информации и финансов, соотношение локализации, регионализации и глобализации, переход в ходе глобализации мирового хозяйства синхронных экономических циклов к асинхронным. Финансовые процессы рассматриваются как элементы институциональной среды рыночной экономики, обеспечивающие поддержку кластеров нововведений [5, 49]. В этом отношении эволюционная теория смыкается с рядом научных направлений, развивающихся на базе институциональной платформы, где цикличность экономического развития исследуется в координатах институционального реформирования и подчеркивается растущее значение финансового обеспечения инновационного характера воспроизводственного процесса.

Среди новых макроэкономических финансовых теорий выделим концепцию кредитного рационирования, сформулированную в конце 1950-х гг., финансового заражения, обобщившую уроки азиатского кризиса 1997–1998 гг. и финансового акселератора, разработанную группой американских исследователей во главе с Б. Бернанке в 1990-е гг. Согласно концепции кредитного рационирования доступ к заемным ресурсам имеет и неценовые ограничения. Концепция финансового заражения описывает сетевой характер взаимосвязей между финансовыми институтами, генерирующий взаимодействующие экстерналии (распродажи активов, нехватки ликвидности и сложности), которые определяют нарастание критической массы неустойчивых финансовых посредников и возможность глубокой рецессии. Механизм финансового акселератора определяет зависимость чистого богатства заемщика, объема собственного капитала, кредитных ставок, инвестиций и выпуска. Его действие на фазах экономического спада и подъема асимметрично: подавляющее влияние в фазе спада проявляется сильнее, чем стимулирующее – в период подъема. Механизм финансового акселератора в существенной мере определяет продолжительность лагами воздействия дискреционного регулирования денежно-кредитной сферы, что обусловливает необходимость его учета для достижения целей денежно-кредитной политики [12, 15–17].

Таким образом, обращение к теориям экономических циклов, отражающих через призму концептуальных приоритетов особенности исторических этапов эволюции общественного воспроизводства, свидетельствует об изменении оценки значимости финансовых процессов в экономической нестабильности. При всей разноплановости имеющихся теоретических конструкций и их методологического инструментария можно выделить ключевые положения, комбинирование которых позволяет сформировать некоторый общий контур, связан-

ный с обоснованием сущности и природы финансовых кризисов и их роли в экономическом цикле:

– с ростом масштабов общественного воспроизводства и накопления капитала растет значение финансовой компоненты в сбалансированности экономической системы, усиливается взаимосвязь динамики нововведений и финансового капитала;

– двойственный характер финансового капитала определяет возможности относительно обособленного развития его структурных форм, в силу чего перепроизводство в финансовой сфере может приобретать гипертрофированное проявление, особенно в условиях глобализации и растущей неопределенности;

– повышение значения финансовой сферы и ее воздействия на реальное производство определяет возможность использования финансовых регуляторов в рамках антициклического регулирования.

При определении соотношения экономических и финансовых кризисов, на наш взгляд, надо исходить из взаимосвязи общего и особенного. Финансовые кризисы характеризуются особой совокупностью отношений, с одной стороны, связанных с общеэкономическими процессами, а, с другой, относительно самостоятельных, выражающих движение финансового капитала как особой формы капитала, множественностью проявлений (кредитный, банковский, биржевой, ипотечный, фискальный, кризис государственных финансов и пр.) и масштабной, как правило, трансграничной, сферой распространения. Указанные черты обусловливают особое место финансовых кризисов в хозяйственной системе и ее циклическом развитии. Острые потрясения денежно-кредитной сферы могут сопровождать периодические кризисы перепроизводства, предшествовать им, происходить параллельно или попеременно в рамках одного экономического кризиса. Однако в ряде случаев специфические финансовые кризисы могут протекать самостоятельно, не сопутствуя общеэкономическим.

Анализируя особенности последнего финансового кризиса, ряд экономистов рассматривают в качестве его причин токсичность ипотечных активов, ошибки финансового менеджмента, жадность банкиров, ошибки Федеральной резервной системы США [7, 13]. Представляется, что потрясения на ипотечном рынке США явились лишь «спусковым крючком» глобального финансового кризиса, а выдвижение исключительно субъективных обстоятельств на роль причин финансового кризиса, вызванное, очевидно, тем, что финансовая сфера является наиболее подвижной и рефлексивной составляющей экономической системы, все-таки вряд ли корректно. Известно, что социально-экономические процессы протекают во взаимосвязи объективного и субъективного, хотя реализуются через деятельность и взаимодействие людей. В этом плане финансовые кризисы, как и экономические, обусловлены совокупностью многообразных объективных и субъективных факторов.

Суть современных финансовых кризисов по-прежнему связана с перепроизводством финансовых инструментов, разбалансированием реальной и финансовой экономики, но формы их проявления стали более развернутыми и сложными в результате беспрецедентного развития финансовой сферы и превращения финансового капитала в мощную самодовлеющую силу. Финансовое перепроизводство, как отмечают исследователи [7], выразилось в чрезмерном ускорении темпов роста финансовых инструментов, перемещением основных источников дохода из реального сектора в финансовый, внедрении механизмов распространения кризисных потрясений по расчетно-кредитной цепочке филиальной сети транснациональных банков, превышении объемов финансового рынка над размерами товарного рынка, а стоимости финансовых авуаров – над совокупной ценой материальных активов.

Финансовый кризис, на наш взгляд, характеризует состояние финансовой подсистемы общественного воспроизводства в ее крайне неравновесной точке,

то есть представляет собой нарушение финансовой устойчивости. Современные финансовые кризисы со всей очевидностью свидетельствует о том, что положения экономической теории о взаимодействии реального и финансового сектора как ключевом условии эволюционно-устойчивого общественного воспроизводства по-прежнему актуальны и не могут быть заменены философией «экономики нового типа». При разрыве устоявшихся связей финансовая сфера перестает выполнять свои функции по обслуживанию реального сектора. При этом, чем лучше отлажено взаимодействие финансового и реального сектора, тем сильнее финансовые потрясения сказываются на положении дел в реальной экономике, и наоборот. Именно в силу относительно обособленного функционирования этих секторов, например, финансовый кризис 1997–1998 г. в России не оказал столь существенного воздействия на реальный сектор национальной экономики.

Фундаментальные причины современных финансовых кризисов связаны со спецификой проявления бимодальной основы финансового капитала в глобализирующейся экономике. В период массового внедрения новых финансовых технологий, глобализации и либерализации финансовых рынков происходят кардинальные изменения форм существования финансового капитала. Двойственный характер финансового капитала, описанный в рамках марксистской парадигмы, в современном мире выражается во все более четком разделении этого капитала на реальный капитал, аккумулируемый в денежных фондах компаний и участвующий в процессе реального воспроизводства, и трансфертный капитал, представленный диверсифицированным спектром фондовых и кредитных инструментов, обращающихся на финансовых рынках. Трансфертный капитал выступает как развитая форма фиктивного капитала, адекватная новым условиям экономической динамики и обладающая следующими специфическими характеристиками: глобальный, трансграничный характер; расширенное воспроизводство финансовых инструментов на собственной основе; сетевая разветвленность институциональных форм; рефлексивность, воплощающая механизм обратной связи между мышлением и реальностью; инновационная организационно-техническая и технологическая основа; переплетение с информационными потоками; волатильность и низкая предсказуемость. Указанные характеристики трансфертного капитала по мере его вызревания детерминируют опережающее развитие финансовой сферы, усиление факторов кризисных угроз и трансфер кризисов.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. выступил как острая форма разбалансированности движения реального и трансфертного капиталов, выразившейся в доминировании спекулятивных трансакций, перекредитовании экономики, сопровождающемся секьюритизацией «плохих» долгов, разрывах между субъективными оценками рыночной цены компаний и их обоснованной рыночной стоимостью и др. В ходе восстановления нарушенного равновесия многослойная архитектура финансовых инструментов стала более плоской за счет свертывания части производных форм и возврата к более надежным и обеспеченным активам. Объем рынка деривативов, который только за 1997–2007 гг. возрос в 45 раз и превысил 450 трлн дол., за два кризисных года сократился на треть, вместе с тем уже к концу 2010 г. он восстановился в предкризисных масштабах. С одной стороны, этот рынок обеспечивает устойчивость и эффективность развития первичных финансовых инструментов путем перераспределения рисков и перелива свободных капиталов, с другой – он способствует виртуализации финансовых инструментов, что образует новую угрозу кризиса. Поэтому важнейшим условием обновления финансовой архитектуры мировой экономики является повышение прозрачности и преодоление неопределенности глобального финансового рынка путем структурных, организационных и управленческих преобразований.

Особенность мирового финансового кризиса выражается в возникновении новых пространственно-временных характеристик, связанных с утратой возможности перераспределения финансовых рисков как в межстрановом, так и временном разрезах. Это обусловливает необходимость перехода от дерегулирования финансовой сферы к новому финансовому порядку, предполагающему поиск эффективных механизмов государственного и межгосударственного регулирования хозяйственного развития при повышении согласованности действий мирового экономического сообщества, государств и геополитических объединений. В рамках решения национальных задач повышения устойчивости хозяйственной динамики такие механизмы связаны с концентрацией финансовых ресурсов для освоения и внедрения новой волны базисных технологических инноваций, что предполагает соответствующую настройку системы денежно-кредитных и фискальных регуляторов.

Таким образом, анализ эволюции теорий экономических циклов, отражающей усложнение взаимодействия различных факторов и повышение роли финансовой компоненты в хозяйственной динамике, позволяет перейти к более точному обоснованию теоретической платформы экономической политики в направлении выделения финансов и кредита в качестве базовых антициклических инструментов.

Список использованной литературы

1. Грачев Г.А. Эволюция цикличности хозяйственной деятельности и прогнозирование кризисов / Г.А. Грачев // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1. – С. 91–96.

2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс / Избранные произведения. – М.: Экономика, 1993. – С. 224–518.

3. Ключников И.К. Финансовые кризисы: теория, история и современность / И.К. Ключников. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 258 с.

4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев // Вопросы конъюнктуры. – 1925. – Выпуск 1. – Т. I. – С. 28–79.

5. Маевский В. Введение в эволюционную макроэкономику / В. Маевский. – М.: Япония сегодня, 1997. – 120 с.

6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – Т. 1., Кн. I: Процесс производства капитала. – 908 с.; Т. 2., Кн. II: Процесс обращения капитала. – 648 с.; Т. 3., Кн. III: Процесс капиталистического производства взятый в целом. – 1084 с.

7. Мировые финансово-экономические кризисы и глобальное латентное управление миром. Материалы научного семинара. Вып. № 3. – М.: Научный эксперт, 2011. – 168 с.

8. Нуреев Р.М. Эти разные олимпийские игры / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // «Terra Economicus». – 2009. – № 3. – Т. 7. – С. 17–25.

9. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – Киев: Наукова думка, 2004. – 333 с.

10. Фридман М. Количественная теория денег / М. Фридман. – М.: Эльф пресс, 1996. – 131 с.

11. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Мысль, 1982. – 455 с.

12. Bernanke B. On the Implications of the Financial Crisis for Economics / B. Bernanke // Remarks at the Conference co–sponsored by the Bendheim Center for Finance and the Center for Economic Policy Studies, Princeton. 24.09.2010. – 343 p.

13. Economics and the rule of law. Order in the jungle // The Economist. March. – 2008. – № 13. – 232 p.

14. Lucas R.E. An Equilibrium Model of the Business Cycle // Journal of Political Economy. Chicago, 1975. Vol. 83. № 6. – P. 1113–1144.

15. Minsky H.P. Uncertainty and the Industrial Structure of Capitalist Economies. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, April, 1996, Working Paper № 155. – P. 31.

У статті розглядається еволюція теорій економічних циклів у контексті досліджень фінансових криз. Проводиться аналіз фундаментальних причин сучасних фінансових криз, пов'язаних з розбалансуванням руху реального і трансфертного капіталу; обґрунтовується необхідність розробки системи фінансових регулювальників як інструментів антикризового регулювання.

Ключові слова: теорії, економічний цикл, фінансова криза, трансфертний капітал, регулювання.

In article evolution of theories of business cycles in a context of researches of financial crises is considered. The analysis of the fundamental reasons of the modern financial crises connected with asymmetry of movement of the real and transfer capital is made; necessity of system engineering of financial regulators as tools of anti-recessionary regulation is proved.

Key words: theories, a business cycle, financial crisis, the transfer capital, regulation.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1

Н.В. КЛИМОВА,
доктор экономических наук, профессор
Академии маркетинга и социально-информационных технологий
(г. Краснодар, Россия)

ИНТЕГРАЦИЯ ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТА И ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Обобщен зарубежный и отечественный опыт разработки форсайт-проектов, в ретроспективном анализе установлены причины, сдерживающие развитие форсайт-технологии в России, раскрыты отличительные критерии форсайта и прогноза, а также значимость форсайта в разработки долгосрочных стратегий, предложены направления совершенствования технологии форсайта в практической деятельности.

Ключевые слова: форсайт, прогнозирование, методы, цикличность, интегрированный подход.

Искусство пророчества – штука очень трудная.
Особенно если приходится предсказывать будущее.
Марк Твен

В трудах отечественных и зарубежных ученых форсайт в обобщенном виде рассматривается преимущественно как создание желаемого образа будущего и разработка стратегий его достижения [2].

Форсайт в странах зарубежья (Германии, Франции, Великобритании, США, Бразилии) применяется уже достаточно много лет, накоплен богатый опыт его реализации, сложились определенные традиции. Он активно применяется для определения приоритетов современных исследований на основе базовых сценариев развития науки, технологии, культуры, общества и экономики. По результатам форсайт-проектов формируются масштабные национальные и международные исследовательские программы. Началом применения данного подхода следует считать 50–60-е гг., когда он впервые был применен в США в области оборонных исследований и перспектив безопасности [1]. В 1990-е гг. была разработана форсайт-программа в Великобритании, которая стала одной из первых национальных программ после Японии, с дальнейшим их распространением на мезоуровень (регионы) [3].

В российской практике данный метод является относительно новым. Форсайт-деятельность в нашей стране получила развитие в середине 1990-х гг. с подготовкой первого национального перечня критических технологий. С 2007 г. отмечалась его активность, а в 2009 г. деятельность была больше сосредоточена на определении ключевых технологических областей, обеспечивающих наибольшую пользу для общества и экономики. В конце января 2012 г. по инициативе Российского управленческого сообщества в Москве состоялась первая сессия гражданской инициативы «ФОРСАЙТ Россия», где было принято решение провести ряд форсайт-сессий в регионах страны с целью обобщения и формулировки тезисов политико-экономической стратегии России на ближайшее будущее.

Элементы форсайта используются преимущественно на федеральном уровне (промышленно-энергетический форсайт Минпромэнерго, форсайт атомной

© *Н.В. Климова, 2012*

отрасли, Министерства информатизации и связи, Министерства образования и науки) при разработке перспектив развития экономики государства. Например, «Стратегия 2020» или ожидаемые результаты развития отдельных сфер экономики до 2030 г.

При этом важно отметить две характерные черты форсайта для России. Это его технологический аспект, который уже давно за рубежом перерос в системный инструмент формирования будущего всей национальной экономики, и второе – использование форсайта как государственного метода регулирования экономических процессов.

Форсайт не нашел должного применения в обеспечении конкурентоспособности российской экономики по нескольким причинам: недостаток финансовых средств, отсутствие устойчивой практики разработки долгосрочных приоритетов в условиях рынка на всех уровнях управления, отсутствие единого понимания, с какой целью применяется форсайт, его возможностей и ограничений, значимости в принятии управленческих решений, в том числе при формировании системы приоритетов национального развития. Кроме того, достаточно сложно определить эффективность предсказуемости событий и ответственность за неоправданные ожидания. Например, в Японии первые форсайт-исследования прошли в 70-е гг. и только в начале XXI века можно сказать, какова их результативность (не более 70%) [3].

Важно отметить, что цель форсайта – не стопроцентная точность предсказаний, а выбор наиболее предпочтительного варианта развития событий в ближайшие 20 лет, основанного на консенсусе роста социально-экономических благ, и разработка приоритетных направлений его реализации. Это строительство «дороги в будущее». В этом аспекте форсайт рассматривается как долгосрочный прогноз.

Форсайт действительно исходит из вариантов возможного будущего, которые могут наступить при выполнении определенных условий: правильного определения сценариев развития, достижения консенсуса по выбору того или иного желательного сценария, предпринятых мер по его реализации. Между тем форсайт характеризуется более комплексным, системным подходом, чем традиционное прогнозирование. На рис. 1 показаны отличительные особенности форсайта и прогноза.

Форсайт уже давно стал международной технологией долгосрочного прогнозирования и в какой-то степени футуризма национальной экономики. К примеру, в Японии проведено 9 национальных форсайтов, на основе которых строится ряд государственных стратегий. Проводятся ежегодные международные конференции, посвященные форсайту, выпускаются специализированные журналы, работают тематические Интернет-сайты [4].

Несмотря на зачаточный относительно опыта других стран этап использования технологий форсайта в отечественной практике, его значимость в формировании устойчивого развития экономики существенна. Происходит постепенная интеграция форсайта в сферу стратегических решений.

Можно выделить ряд причин, стимулирующих использование форсайт-технологии в разработке долгосрочных стратегий.

Во-первых, ускоренные темпы научно-технического прогресса, внедрения инноваций и усиление его воздействия на социально-экономическую жизнь общества.

Во-вторых, глобализация экономики, которая существенно меняет методы прогнозирования развития субъектов хозяйствования.

В-третьих, увеличение числа бизнес-партнеров и участников внутреннего рынка, ужесточение конкуренции.

В-четвертых, расширение возможностей развития бизнеса с одновременным ростом вероятности проявления различных рисков.

Прогноз	Форсайт
Предсказание будущего с помощью научных методов или расчет неизвестного экономического показателя по заданным факторам на основании модели	Дискуссия между стейкхолдерами об «образе» будущего, выбор согласованного наиболее предпочтительного варианта и определение совместных направлений по его достижению
Разрабатывается узким кругом экспертов	Разрабатывается широким кругом экспертов различных сфер деятельности, научного сообщества, привлечение для опроса заинтересованных групп населения
Включает вероятностные ожидания событий не всегда связанные с НТП (например, прогноз курса акций)	Включает оценку возможных перспектив развития экономики, культуры и общества, связанных с прогрессом науки, техники, технологий, социальными и др. изменениями
Может не предусматривать дополнительные вложения ресурсов для достижения прогнозных значений	Основывается на вложении значительных материально-денежных средств, организации системной работы и коммуникации участников
Включает разработку возможных прогнозных сценариев, без обязательного расчета экономической эффективности	Разрабатываются альтернативные варианты развития и вероятностные социально-экономические эффекты
Определяются ожидаемые риски	Определяются возможные риски и упущения экономической выгоды в результате их наступления
Включает разработку перспективных направлений и мероприятий по развитию секторов национальной экономики	Включает разработку конструктивных мер по достижению выбранных стратегических направлений на принципах согласованности действий
Предполагает рекомендации по исполнению прогноза	Система раннего предупреждения негативных событий
Разрабатывается на основе статистических методов, моделирования, экспертных оценок (метод Дельфи)	Используются экспертные панели, метод Дельфи, SWOT-анализ, мозговой штурм, построение сценариев, технологические дорожные карты, деревья релевантности, анализ взаимного влияния и др.
В точности прогноза использование оценки доверительного интервала прогноза для заданной вероятности его осуществления	Точность предсказаний не определяется

Рис. 1. Отличительные особенности форсайта и прогноза (авторское обобщение)

В-пятых, расширение взаимодействий между хозяйствующими субъектами, необходимости согласованности действий между органами государственной власти, научным сообществом, бизнесом и гражданским обществом.

В-шестых, популяризация форсайта Европейским Союзом и UNIDO. Например, в Швеции в этих целях были изданы отдельные брошюры «Форсайт для бизнесменов», «Форсайт для школьников» [5].

Методология Форсайт вобрала в себя десятки традиционных и достаточно новых экспертных методов. При этом происходит их постоянное совершенствование, отработка приемов и процедур, что обеспечивает повышение обоснованности предвидения перспектив национальной экономики в различных сферах деятельности. Обычно в каждом из форсайт-проектов применяется комбинация различных методов, в числе которых экспертные панели, Дельфи (опросы экспертов в два этапа), SWOT-анализ, мозговой штурм, построение сцена-

риев, технологические дорожные карты, деревья релевантности, анализ взаимного влияния и др. Для учета всевозможных вариантов и получения наиболее полной картины привлекаются эксперты. Так, в японских долгосрочных прогнозах научно-технологического развития, проводимых каждые пять лет, участвует более 2 тысяч экспертов, а в последнем корейском проекте участвовало более 10 тысяч экспертов [6].

В результате формируются более обоснованные научно-техническая и инновационная политики, направленные на повышение конкурентоспособности страны и создание более эффективной культуры управления.

Форсайт – это систематический процесс, который должен быть тщательно спланирован и организован. Технология форсайт может включать последовательные взаимосвязанные и согласованные проекты, нацеленные на решение комплекса задач. На его основе формируются национальные приоритеты для создания научной и технологической платформы развития экономики, повышения благосостояния населения и качества их жизни, обеспечения экономической, оборонной, технологической, экологической безопасности страны. Результаты форсайта становятся информационной основой для разработки текущих стратегий. При этом важно подчеркнуть, что возникает необходимость координации действий между федерацией и ее субъектами, поскольку результаты долгосрочных ожиданий на федеральном уровне неотделимы от разработки региональных сценариев на перспективу.

Дальнейшее развитие технологии форсайта видится в создании интегрированного подхода и ее мультифакторности. Интегральный характер проявляется в том, что здесь должны синтезироваться и системно развиваться несколько направлений прогностической мысли, включая теорию предвидения и учение о циклах и кризисах Николая Кондратьева, цикличности и инновациях Йозефа Шумпетера, балансовый метод макропрогнозирования Василия Леонтьева и др.

Теоретические концепции длинных волн важны тем, что они дают необходимую основу для оценки состояния экономики и прогнозирования ее будущего состояния. Цикличности и технологии форсайту свойственны такие общие черты как:

1) длительность периода (20–30 лет, К- циклы (Н. Кондратьева) по 50 лет);

2) многофакторность исследования (экономические, политические, технологические, случайные и др. факторы);

3) макроподход при разработке (на основе развития мирового рынка и мирового разделения труда);

4) обоснованность результатов расчетов;

5) использование различных (совокупности) методов исследования.

Статистически обоснованная по основным параметрам экономической конъюнктуры цикличность развития в сочетании с современными учениями происходящих глубоких трансформаций и многомерностью окружающего мира позволят получить объемное видение будущего.

Совершенно правомерны высказывания Й. Шумпетера, что «Эволюция есть по своей сути процесс, который движется циклами...» [7]. Единство теории длинных волн, макро- и микроэкономических процессов современного общества с усиливающей ролью государства в развитии экономики страны создаст предвидение макродинамики и механизма его осуществления. В результате можно в долгосрочной перспективе предположить периоды оживления, роста, спада, кризиса как отдельных видов экономической деятельности, так и национальной экономики в целом.

Форсайт является самой передовой технологией, которая медленно, но верно идет на смену старым, классическим технологиям. Необходим активный переход от административно-государственного форсайта к рыночному, рас-

ширение практики регионального и корпоративно-бизнес форсайтов (например, форсайт для малого и среднего бизнеса), с апробацией на отдельных сегментах российской экономики. Можно отметить всего несколько регионов, где на основе форсайт-проектов разрабатываются стратегии дальнейшего развития (Пермская, Иркутская, Тверская, Челябинская, Екатеринбургская области, Республика Башкортостан). А на микроуровне (организаций различных сфер деятельности и форм собственности) использование технологий форсайта встречается крайне редко. Большинство предприятий ограничиваются прогнозами на год – три, за редким исключением – на пять лет. Да и мы – жители страны – не пытаемся выстроить свой жизненный путь хотя бы на 10–20 лет, как, например, в Европе (в 30 лет – приобретение в кредит квартиры; 45 – оплата за обучение детей в вузе; 50 – оформление кредита на загородный дом; 65 – полное погашение кредитных задолженностей и дальнейшая жизнь на средства пенсии). И этому есть вполне объективные причины, прежде всего, большая вероятность непредсказуемости событий (wild cards), нестабильность российской экономики, достаточно большие территориальные размеры страны для достижения консенсуса.

Кроме того, из-за специфичности отдельных регионов и сфер экономической деятельности требуется индивидуальный подход и отдельная политика в разработке форсайт-проектов. В связи с этим встает ряд задач, среди которых – обучение форсайту, распространение лучших его практик, создание механизмов встраивания форсайта в управленческие процессы. Не исключено, что вскоре технология форсайта будет распространяться на среднесрочные горизонты предвидения, например, на 5–10 лет.

Резюмируя, можно заключить, что для России форсайт – инновационный метод разработки стратегии устойчивого развития национальной экономики и ее территориальных образований. Это интегрированный инструмент научно-технологической и социально-экономической политики, где с учетом цикличности определяются прорывные направления («стрелы») модернизации по видам экономической деятельности, обеспечивающие рост конкурентоспособности страны и достижение максимального синергетического эффекта от использования накопленного потенциала. В перспективе форсайт-проекты, программы могут стать моделью взаимовыгодного сотрудничества государства, бизнеса и общества.

Список использованной литературы

1. Крюков С.В. Форсайт: от прогноза к формированию будущего // TERRA ECONOMICUS, т. 8. – № 3. – ч. 2. – 2010. – С. 7–14. Режим доступа http://sfedu.ru/evjur/data/2010/journal8.3.2.pdf
2. http://www.ido.ru/ido_media/ido_press
3. http://opec.ru/1382511.html
4. http://v2009.minprom.gov.ru/expertise/ie-foresight
5. http://stra.teg.ru/library/foresight/methods%20/1
6. http://ru.wikipedia.org
7. http://avmol51.narod.ru/172.html

Узагальнено зарубіжний та вітчизняний досвід розробки форсайт-проектів, у ретроспективному аналізі встановлено причини, що стримують розвиток форсайт-технологій в Росії, розкрито відмінні критерії форсайту та прогнозу, а також значущість форсайту у розробці довгострокових стратегій, запропоновано напрями удосконалення технології форсайту у практичній діяльності.

Ключові слова: форсайт, прогнозування, методи, циклічність, інтегрований підхід.

Summarizing the foreign and domestic experience in developing foresight – projects, in a retrospective analysis of the reasons set constraining the development of technology foresight in Russia, revealed the distinctive criteria of foresight and forecasting, as well as the importance of foresight in the development of long-term strategies are suggested ways of improving technology foresight in practice.

Key words: foresight, forecasting, techniques, cycling, integrated approach.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:339.747

G.W. KOLODKO,
PhD, full professor
Transformation, Integration and Globalization
Economic Research – TIGER
Kozminski University (Warsaw, Poland)

ECONOMIC CRISIS OR CRISIS OF ECONOMICS?

One of the most often committed mistakes in economic reasoning is the supposition about continuity of economic processes. Yet what dominates in reality is the process of permanent changes which sometimes happen not in a linear but in a cascade way. It must be acknowledged that the capitalist market economy by its very nature is involved in periodical crises. They must occur from time to time, yet the magnitude of the recent crisis is a result of inappropriate institutions and wrong macroeconomic policies based on neoliberalism. The underlying causes of the crisis and the ways out of it at the era of interdepend global economy is discussed in convincing manner by Roubini and Mihm in their recent book. It's not just another interesting analyses answering the question what and why has happened. Their work is important contribution to the economic theory.

Key words: economic process, capitalist market economy, crises, neoliberalism, global economy.

The world is changing. Continuously. One may say: the world is volatile (Kolodko 2011). The second decade of the 21st century begins quite differently comparing to the first, when, in turn, the situation of global economy and mankind was unlike in the beginning of the last decade of the past century. The level of production is different, much higher, and the effects thereof are distributed in a different way, more unequal. Also the model of the planetary economy, ever more interdepended, connected by means of numerous cultural, political, and economic bonds, has changed. And, finally, people grow in number. Twenty years ago 5.3 billion, ten years ago 6 billion, and now nearly 7 billion[1]. From this perspective one must look on what is happening in global economy in a different, new way, as it refers to an ever growing number of people inhabiting the Earth.

The last two decades – marked with an overlapping, specific coincidence of megatrends of an epoch-making format: globalisation, technological revolution, post-socialist transformation, liberal political and cultural breakthrough – lulled a considerable part of social sciences academia and, what is important, politicians into security. Although it quickly turned out that there is no end of history (Fukuyama 1992) and that such end is not even coming, as the history may only end with the end of civilisation, until 2007 it was optimism that was observed as regards the anticipated future. Often such optimism was quite naïve. At the same time sufficient criticism to the predominant trend in the social-economic development interpretation was lacking, without which it is hardly to expect a long-term progress. In fact, due to the ever spreading shade of neoliberalism, the moth's flight into a fire continued. And not at all toward 'the clash of civilisation', which, in contradiction to Fukuyama, was announced by Huntington[2], but toward an extensive global economic crisis with implications going

[1]The size of population increases at the speed of 70 million per year; twice the number of Poland's population. With such population dynamics the number of people may reach 7 billion as early as by the end of 2011.

[2]Huntington first presented his hypothesis in 'The Clash of Civilizations', an article published already in 1993 in the *American Foreign Affairs* bimonthly.

© *G.W. Kolodko, 2012*

far beyond the area of economic relations and to an extent not previously observed in history, because not only referring to the universal correlative economy emerging from globalisation but also an extremely large number of people.

Globalisation is a long-term and spontaneous (or even chaotic) process of liberalisation and concomitant integration of previously independently functioning markets of national economies in one internally conjugated worldwide market. In this case integration refers not only to the markets of goods but also capital, including in the recent decades intensively liquid financial capital, whereas manpower markets get liberalised and integrated much slower. This alone contributes to the specific dichotomy of the globalisation process: not to all does it offer the same opportunities, not all are equally burdened with concomitant costs[3]. First of all, however, leading to emerging of a worldwide market, globalisation has not yet caused emerging of a planetary system of economic policy coordination[4].

Literature concerning globalisation is abundant. Of course there are authors who, understandably, strongly defend the process[5]. It is comprehensible as far as the good points of the globalisation are highlighted. Thanks to this process, through opening and integration, the markets expand and production costs drop; free flow of direct investments is the main transfer channel for new technologies and contributes to extremely rapid spreading of technical progress; transfers of portfolio equity may support financing of deficits of the countries that were unable to scrape by in a short period of time; easier migration of people contributes to relative reduction of income inequalities[6] and in a long perspective fosters the increase of human resources quality through growth of qualifications.

On the other hand, there are apologetic works that ennoble the contemporary, worldwide capitalism (Norbert 2003, Bhagwati 2004), which not only solves many problems but simultaneously creates a comparable or even greater number of new ones[7]. At the turn of the first decade of our century. We definitely must face more problems concerning the conditions, mechanisms, and results of both a short-term reproduction and long-term social and economic growth. And all that because of the 2008-10 crisis.

The 2008-10 crisis? This is perhaps how it will be referred to, similarly to its well-known predecessor that took place eight decades ago between 1929 and 1933 – the Great Depression – albeit in both cases the roots are in phenomena and processes that were taking place earlier whereas the effects and implications occurred and will occur later.

* * * *

The recent years have been quite a shock to many. People were deprived in a violent and surprising way of their illusions. The illusion of the alleged if not perfection then reliability and functionality of capitalism. Meanwhile it showed – neither for the

[3]See more *inter alia*: Hutton and Giddens (2000), and Kolodko (2000).

[4]Discussed in more detail, among others, by Stiglitz (2002).

[5]See World Bank (2002).

[6]Relative as, eventually, the inequalities grow. However, migration from countries where income is lower to economies where one earns more reduces the supply of manpower in places that are abandoned and thus, in a long-term perspective, wages grow faster there, while the increase of manpower supply reduces wages or frequently only the rate of their growth in places to which people migrate. And so, in the decade 2001-10 wage differences between Central and Western Europe or between Mexico and the USA dropped more than with reference to the *per capita* GDP.

[7]As regards the nature of globalisation and its multiple consequences for the production, accumulation, trade and consumption see, among others, Kolodko (2003 and 2005), Wolf (2004), Stiglitz (2006).

first time nor for the last – its other face. Of course, we still may or even should take care of cultivation of what is righteous and advanced in capitalism, using the good sides of capitalistic market economy, now worldwide.

Many more works that will criticise or even condemn contemporary capitalism as a system that is faulty, unjust or even inefficient will emerge. They already take place. More papers will be published in an attempt to defend the system from criticism and trying to help it escape from responsibility for the extremely costly disturbances observed in global economy. They have been published already. In the first case we deal with going too far to criticism with no ability to point different ways of the economic journey toward future[8]. In the other, it is the system's apologetics that prevails, although the system did not succeed and surely the present crisis cannot be interpreted as an accident at the free market workplace. Attempts are being made to shift the responsibility – both intellectual and political – onto others. No wonder; it always happens in hard times and our time is hard.

Comparing to the above, the work by two American authors – Nouriel Roubini from the New York University and Stephen Mihm from the University of Georgia – is a considerable chapter (Roubini and Mihm, 2010). It is, with no doubt, the best book presenting in a reliable way the nature of current global economic. Of course, there are more papers discussing its nature[9] – and there will be still much more – however, none of them has shown the predispositions, dynamics and effects of crisis in such a pertinent, detailed and accurate way.

The authors have achieved all that thanks to skilful interweaving of contemporary and historical threads, macroeconomics and microeconomics, and finally the political economy. What is important, they do not remain sandwiched in the jacket of narrowly interpreted economic analysis – which has foxed many – but they get around with great scholarship and intellectual proficiency at the border of economics and other, related fields of social sciences, in particular political sciences, as well as elements of sociology and psychology. They are not orthodox; in their explanation of the essence, they reach different theories and economic schools. Therefore, it is a work with interdisciplinary and holistic aspirations, as only in such way one may say something substantially new and sound at the same time[10].

What is more, the authors do not bore anyone. The book is written brightly, using vivid language; the style of narration attracts attention of readers. One may say that they get around perfectly in the crisis space and times. Since it is not the first nor the last crisis we experience. One of the reasons for this might be the fact that one of the authors – Stephen Mihm – is an economic historian; yet first of all because the current crisis cannot be reasonably described without a historical comparative analysis. And so, the authors often make the reader travel to other, sometimes very immemorial, times simultaneously diving into the classical work by Kindleberger (1978). They do it because they want to show us that the history of economy is indeed a history of crises. At least from the times when capitalism supplanted feudalism.

There is no capitalism without the cyclicity of the process of macroeconomic reproduction. There is no market economy without periodical crises. There is none and there will be none. The authors prove that in an unchallengeable way. They are not the first, though. They do not fear to remind that it was demonstrated a hundred and fifty years ago by Karl Marx (1867)[11], and then proven once more by John Maynard

[8]This is how one may classify *inter alia* the popular work by Klein (2008).

[9]See, *inter alia*, Zakaria (2009), King (2010), Bremmer (2010), Legrain 2010, Rajan 2010, Stiglitz 2010.

[10]I write in detail about the imperative of such a methodology approach in the modern economy, simultaneously using it to construe the long-term development processes, in Kolodko (2011).

[11]The original of the historic work by Marx, *Das Kapial: Kritik der politischen Ökonomie*, was published almost a hundred and fifty years ago, in 1867.

Keynes seventy years later[12]. Although, they drew completely different conclusions from their considerations on the immanent crisis-generation of capitalism: Marx suggested inevitability of the collapse of capitalism and the imperative of replacing it with intentionally non-crisis socialism (communism) whereas Keynes gave hints how to save capitalism from self-destruction. Nevertheless, both (but not only them) never had any illusion as regards the capitalistic idyll. The more surprising remains the fact that so many people – including intelligent economists and politicians – were fascinated by the myth of relatively harmonious functioning of the market economy. The more they were enthralled, the more they should be disappointed now. Of course, if they are not victims of a doctrine and dogmas, which unfortunately happens quite often in economics – a science dealing with values and ideas on the one hand, and stuck in a sea of conflicting interests on the other...

* * * *

The craftsmanship of Nouriel Roubini and Stephen Mihm hinge on a perfect combination of the past and future. The authors use historical analysis – and I believe it is necessary not only in this case – not as a tool of intellectual discussion on the past, which itself may be fascinating[13], but a tool to show the present. They escape the risk of extrapolation error which frequently happens in economics: it has been, it is, hence, consequently, it will be so. Well, not really, as the processes of macroeconomic reproduction are not absolutely continuous. Being more precise, we experience overlapping and infiltration of continuity and change. Yet another coincidence in time and space. Things happen the way they do because many things happen at the same time. The future is not a simple function of a trend[14], as because of the nature of long-term development processes (and, from time to time, stagnation or even regression) it cannot be such a function.

The extrapolation error lies beneath the fact that it is Roubini who is successful around the world as the person who «foresaw the crisis». It is true, although he was not the only one. Nevertheless, he was determined to present his opinions – unconventional as they were at that time and place, the time of boom of the supposedly harmonious market – in the cradle of financial orthodoxy, both theoretical and practical. With his evidently unchallengeable arguments he demonstrated in the den of the lions, i.e. Wall Street and International Monetary Fund, that the financial market, particularly in the USA, was an overinflated bubble already in 2005-06, and the air forced in it increasingly contaminated. In the middle of the past decade the financial bubble has already been full of «securities» that were no more secure or trustworthy capital investment and that were to occur of low value or even worthless over time.

Roubini understood that and tried to share his argumentation with circles that were able to make something rational through adequate reaction of economic policy (Roubini 2004). As regards the USA, it was mainly about actions in the area of the central bank's monetary policy, i.e. the Federal Reserve System, Fed, and in the area of fiscal policy of the government, i.e. administration of President George W. Bush. Exactly two years before the collapse of Lehman Brothers, one of the flagships of Wall Street, at a seminar organised in September 2006 at the IMF, Roubini was persuading of the inevitability of upcoming crisis. No one listened to him, especially as a few streets away the management of Fed, being under an excessive influence of monetary orthodoxy on the one hand and, under preponderant pressure of special interest groups of Wall Street, on the other, was not able or had no intention to act

[12]This fundamental work by Keynes was first published in 1936.

[13]See, *inter alia*, Landes (1999), Friedman (2005), Talbott (2008).

[14]For more on the causal connections between present and future, see Thurow (1996) and Kolodko (2011).

in a way that would limit inflating of the speculative bubble. Additionally, the U.S. Department of the Treasury also did not dare to oppose the swelling storm. The IMF once again turned out to be more an organisation serving the interests of the USA or, more precisely, the U.S. financial and political elites. Soon, they were to learn that it was not in their best interests.

Although not in all cases, as it usually happens in times of crisis, there were people who benefited from the situation. Several leading American investment banks are now wealthier, have higher capitals than before 2008 and hold stronger positions both in the American and global market. Although, superbly depicted by Roubini and Mihm, one may read on how the management of the aforesaid banks behave in the critical days of September 2008, which led to outburst of the open phase of crisis and Wall Street collapse – outburst, as the crisis was caused by a chain of events rooted in phenomena and processes that took place much earlier – not only in their book[15].

* * * *

Even though the Roubini and Mihm «Crisis Economics» is one of the most vivid works criticising contemporary capitalism, the authors do not go to extremes. They do not proclaim the end of the world nor collapsing of the capitalistic political-economic system based on free market and dominance of private ownership, as well as maximisation of profit as the aim of economic activity. Such prophecies of «nearly-the-end-of-capitalism» do occur or at least symptomatic case of going from one wall to the other may be observed. Sometimes, it may look as illumination, sometimes it is pure opportunism, as well as political and intellectual bowing to economic cycle.

An example of such an illumination on the American, extremely opinion-making, ground could be the switch made by one of until recently most devoted supporter of the effective markets hypothesis, too often abused by apologists of the free, unlimited market[16]. One of the advocates of the «Chicago school», Richard A. Posner, the author of the book on discredit of capitalism (Posner 2009), himself being a lawyer, when asked what economists might have learnt in the times of crisis replies he is afraid that nothing. Because «...market corrections occur very slowly comparing to academic market. Professors work based on full time contracts. They have many students and doctoral students to promote. They use methods they have known for years, which make them feel comfortable. It really requires a lot of effort to make them not deal with things the way they are used to» (Cassidy 2010, 29).

That is the point: comfortableness, conformism, tradition in its wrong issue. Or – from other perspective – conformism, lack of sufficient intellectual innovation (what a shame!), habit, or even thought stagnation and laziness. The authors of «Crisis Economics» are completely deprived of these vices. It is the heterodoxy, political incorrectness, intellectual naughtiness and lack of susceptibility to the pressure of the so-called thought-conservative mainstream that pointed them the right way of search and offered the right answers on time, not *ex post*. They are right. Others are

[15]The days of bargaining between American financial authorities and Wall Street, including the cynical approach of the management of certain investment banks, are described by Stewart (2009). They are also explained in the documentary movie called «The Inside Job», directed by Charles Ferguson in 2010.

[16]Such an eloquent entry was made on my blog, which surrounds the books concerning global economy and development processes, www.volatileworld.net,: «Dear Professor, I am currently a political science student of XYZ university. I understand that everyone has its own truth but if 90% of academic staff say, for instance, that the free market will adjust itself or that with current government policy and our economic growth we will catch up with Germany in 20 years, then first thing that comes to my mind are the words of the Rev. Tischner – bull**it. Everyone has the right to be wrong, that's sure, but such «great professors» should not yarn that much to student.» Compare entry 1015 dated 22.11.2010, http://www.volatileworld.net.

right too; for instance the aforementioned Posner. They are able to switch from neo-conservatism (as it is called in American political slang) to quasi-keynesism, which, on the other hand, is not a sufficient formula to cure current problems. And so, even such a prominent supporter of the Chicago school admits that it was the defective monetary policy and deregulation that caused the present crisis.

Roubini does not have to make such a switch[17]. As to Keynesism, he only reaches to it when necessary, since he knows that the future is in heterodoxy and theoretical eclectics[18]. He was very right a couple of years ago, when almost no one listened to him, and he is right at present, once he has become a star of economics. Exactly. There are stars of economics. And trends. Not as much as in show business, but still.

For many years many wise people were lured by what the authors call conservatism or «contemporary laissez-faire». They mean the same what others – including me in my works concerning globalisation, development, stagnation, and crisis – call «neoliberalism».

The authors of «Crisis Economics» in an apt and convincing way demonstrate that we do not experience a general crisis of capitalism and that, generally speaking, it is not «Failure of Capitalism» but certainly a breakdown of its neoliberal version. Already a breakdown but not a collapse yet. I even underline that in the title of one of the chapters of my book Truth, Errors, and Lies. Politics and Economics in a Volatile World»: *The Fading Withering of Neoliberalism and Its Tattered Legacy: Why a Harmful Concept Rose to Temporary Ascendancy in Half the World and What to Do About It.*

So, what to do about it? The authors, who approach the issue in a pragmatic way, have a lot of reasonable answers to offer. Hence, another valuable advantage of the book, as it not only includes reliable, convincing and clearly presented diagnosis of the (bad) status quo but also constructive proposals of what to do to make things better in the future. But «better» does not equal «avoid crises». The main idea of the argument is the thesis that the crises are an immanent attribute of capitalism. Therefore, we will be facing them in the future as well. However, they may be foreseen in advance. And if one knows how to do it, their potential may be partly deactivated making them less devastating for the process of reproduction – for generation and rendering of services, for distribution, accumulation and investment, consumption and satisfaction of needs. Finally, from the point of view of the reproduction on long-term basis, as well as the imperative of keeping social and ecological balance, the costs of overcoming the effects of crisis may be distributed once we face them.

Roubini and Mihm write a lot about that. And what they write is wise. The question is to what extent such good advice will become practice – in macroeconomic policy and business strategy. Nowadays, when we are still in the shade of crisis, it seems that such things should happen on a large scale. However, as not only history teaches us, it might not last. We must be careful, since new crises will come with time, also the one I elsewhere called an Even Grander Crisis[19].

* * * *

Without saving bitter words on our beautiful field of study – economics – which surely deserves a whole list of them – Roubini and Mihm do not distance themselves from it; neither do they proclaim its end. They demonstrate that the mainstream of economics, based on simple or even unsophisticated interpretation of neoclassical

[17]I write Roubini, as the co-author, Mihm, provided mainly the historical plots of the book.

[18]Some authors – the number of whom is growing – believe that we face now the renaissance of Keynesism. See Skidelsky (2009). But actually it is a time of another escape forward, with no looking too much back. It is worth to take what is best from (neo)Keynesism but one should not be limited only to that, given the challenges of the present.

[19]See Kolodko (2011).

economics has not failed completely. What failed is neoliberalism. Or, as the authors prefer to call it, the contemporary laissez-faire. I agree. They show, however, that the science of economics is not without fault. We should add that other authors also do it but from different perspectives, drawing attention to the weaknesses of this area of study subjected to politics and influence of special interest groups[20].

One of the great values of «Crisis Economics» – as I believe in no way inferior to the interesting and reliable description of the conditions, causes, mechanism, the process, temporary effects, and long-term consequences of the present worldwide economic crises – is demonstrating that periodic crises are usual in capitalism. We live in a world that moves from one crisis to another. A world between crises.

There may be fewer crises in the future and they may affect us less intensively and less frequently. That is the point. In order for it to happen, one must know the sequence of correlations and always remember that things happen the way they do because many things happen at the same time.

References

1. Bhagwati, Jagdish (2004), In Defense of Globalization. New York: Oxford University Press.

2. Bremmer, Ian (2010), The End of the Free Market: Who Wins the War Between States and Corporations? New York: Portfolio.

3. Cassidy, John (2010), 'After the Blowup. Laissez-faire economists do some soul-searching – and finger pointing', The New Yorker, January 11.

4. Csaba, László (2009), Crisis in Economics? Budapest: Akadémiai Kiadó.

5. Friedman, Bejamin M. (2005), The Moral Consequences of Economic Growth. New York: Alfred A. Knopf.

6. Fukuyama, Francis (1992), The End of History and the Last Man. Free Press, New York.

7. Giddens, Anthony, and Will Hutton (ed.) (2000), Global Capitalism. New York: The New Press.

8. Huntington, Samuel P. (1998), The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. New York: Simon and Schuster.

9. Kindleberger, Charles P. (1978), Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises. New York: Basic Books.

10. King, Stephen D. (2010), Losing Control. The Emerging Threats to Western Prosperity. New Haven and London: Yale University Press.

11. Klein, Naomi (2007), The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism. New York: Picador.

12. Kolodko, Grzegorz W. (2002), Globalization and Catching-up In Transition Economies. NY and Woodbridge, Suffolk, UK: University of Rochester Press, Rochester.

13. Kolodko, Grzegorz W. (ed.) (2003), Emerging Market Economies. Globalization and Development. Aldershot, England – Burlington, VT: Ashgate.

14. Kolodko, Grzegorz W. (ed.) (2005), Globalization and Social Stress. New York: Nova Science Publishers.

15. Kolodko, Grzegorz W. (2011), Truth, Errors, and Lies. Politic and Econmics in a Volatile World. New York: Columbia University Press.

16. Landes, David S. (1999), The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor. New York: W.W. Norton & Company.

17. Legrain, Philippe (2010), Aftershock: Reshaping the World Economy After the Crisis. London: Little Brown.

[20]See for instance Ormerod (1997), Csaba (2009).

18. Norbert, Johan (2003), In Defense of Global Capitalism. Washington, D.C.: Cato Institute.

19. Ormerod, Paul (1997), The Death of Economics. New York: John Wiley & Sons, Inc.

20. Posner, Richard A. (2009), A Failure of Capitalism: The Crisis of '08 and the Descent into Depression. Cambridge, Massachusetts, and London: England Harvard University Press.

21. Rajan, Raghuram (2010), Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy. Princeton, NJ: Princeton University.

22. Roubini, Nouriel (2004), The US as a Net Debtor: The Sustainability of the US External Imbalances, November 2004 (http://pages.stern.nyu.edu/~nroubini/papers/Roubini-Setser-US-External-Imbalances.pdf.

23. Roubini, Nouriel and Stephen Mihm (2010), Crisis Economics. A Crash Course in the Future of Finance. New York: The Penguin Press.

24. Skidelsky, Robert (2009), Keynes: The Return of the Master. New York: Perseus Books.

25. Stewart, James B. (2009), 'Eight Days. The battle to save the American financial system', The New Yorker, September 21.

26. Stiglitz, Joseph E. (2002), Globalization and Its Discontents. New York – London: W.W. Norton & Company.

27. Stiglitz, Joseph E. (2006), Making Globalization Work. New York – London: W. W. Norton & Company.

28. Stiglitz, Joseph E. (2010), Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy, New York: W. W. Norton & Company.

29. Talbott, Strobe (2008), The Great Experiment. The Story of Ancient Empires, Modern States, and The Quest for a Global Nation. New York – London – Toronto – Sydney: Simon & Schuster.

30. Thurow, Lester (1966), The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World. New York: William Morrow and Company, Inc.

31. Wolf, Martin (2004), Why Globalization Works. New Haven and London: Yale University Press.

32. World Bank (2002), Globalization, Growth, and Poverty. Building an Inclusive World Economy. Washington, DC.: World Bank and Oxford University Press.

33. Zakaria, Fareed (2009), The Post-American World. New York: W.W. Norton & Company.

Одна з найчастіших помилок у економічних роздумах – гіпотеза про безперервність економічних процесів. Насправді ж домінує процес постійних змін, які інколи відбуваються не лінійним, а каскадним способом. Доведено, що капіталістична ринкова економіка за своєю природою залучена до періодичних криз. Вони повинні відбуватися час від часу, однак масштаби недавньої кризи – це результат невідповідних інститутів та помилкової макроекономічної політики, яка ґрунтується на неолібералізмі. Основні причини кризи та шляхи виходу з неї у переконливому стилі обговорювалися Roubini и Mihm у їхній недавній книзі. Це не тільки інше цікаве дослідження, але й таке, що дає відповіді на питання «що і чому сталося?». Їх праця – важливий внесок в економічну теорію.

Ключові слова: економічний прогрес, капіталістична ринкова економіка, кризи, неолібералізм, глобальна економіка.

Одна из наиболее часто совершаемых ошибок в экономическом рассуждении – гипотеза о непрерывности экономических процессов. В действительности же доминиру-

ет процесс постоянных изменений, которые иногда происходят не линейным, а каскадным способом. Доказано, что капиталистическая рыночная экономика по своей природе вовлечена в периодические кризисы. Они должны происходить время от времени, но все же масштабы недавнего кризиса – результат несоответствующих институтов и неправильной макроэкономической политики, основанной на неолиберализме. Основные причины кризиса и пути выхода из него в эпоху зависимой глобальной экономики в убедительной манере обсуждались Roubini и Mihm в их недавней книге. Это не только иное интересное исследование, но и отвечающее на вопрос «что и почему произошло?». Их работа – важный вклад в экономическую теорию.

Ключевые слова: экономический процесс, капиталистическая рыночная экономика, кризисы, неолиберализм, глобальная экономика.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.7

Т.А. КРИЧЕВСКАЯ,
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ВЕДУЩИХ ЭКОНОМИК И ВЫЗОВЫ ПОСТКРИЗИСНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ

В статье сформулированы вызовы и противоречия, встающие перед денежно-кредитной политикой ведущих экономик мира на современном этапе. Поскольку посткризисное восстановление во многом будет зависеть от успешности преодоления внешних и внутренних дисбалансов, рассмотрена роль денежно-кредитной политики в США и зоне евро в формировании этих дисбалансов и в моделях экономического развития стран. Раскрыты некоторые особенности вызовов к денежно-кредитной политике Украины.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, посткризисное восстановление, макроэкономические и финансовые дисбалансы, Федеральная резервная система, Европейский центральный банк, ликвидность, доверие, экономическая система.

Во время кризисных 2008–2009 гг. органам государственного регулирования большинства развитых стран мира удалось избежать ряда ошибок периода Великой депрессии, в частности, в сфере денежно-кредитной политики, благодаря чему и в них, и в целом в мировой экономике уже в 2010 г. экономический рост восстановился. Так, если в 2009 г. ВВП стран зоны евро снизился на 4,3%, развитых экономик – на 3,7% и мировой ВВП – на 0,7%, то в 2010 г. ВВП стран зоны евро вырос на 1,9%, развитых экономик – на 3,2%, а мировой ВВП – на 5,2%.

Тем не менее мер Европейского центрального банка по неограниченному предоставлению банковской системе ликвидности (речь идет о рефинансировании банков посредством тендеров с фиксированной процентной ставкой, без ограничения суммы кредитов и по рекордно низким процентным ставкам, а также покупках государственных ценных бумаг проблемных стран еврозоны) оказалось недостаточно, чтобы восстановить и сохранить экономический рост в ряде стран еврозоны: Греции, Испании, Ирландии, Португалии, а впоследствии и Италии (ГИИПИ). Модели экономического роста в этих странах, сформировавшиеся под влиянием перехода на евро, после кризиса 2008–2009 гг. оказались нежизнеспособными.

В 2011 г. проблемы, связанные с удорожанием суверенных заимствований, с ГИИПИ распространились и на других членов еврозоны. Это привело не только к повышению процентных ставок по государственным ценным бумагам, но и к сжатию банками кредитования частного сектора в связи с необходимостью наращивания относительной капитализации в условиях роста уровня риска их активов. Меры фискальной консолидации, принимаемые европейскими странами в краткосрочном периоде, естественно, не способствуют экономическому росту. В результате в 2011 г. в странах еврозоны он замедлился до 1,6%, а в 2012 г. там ожидается умеренная рецессия – МВФ прогнозирует падение реального ВВП еврозоны на 0,5%.

© *Т.А. Кричевская, 2012*

Что касается посткризисного восстановления в США, то в 2010 г. согласно данным Бюро экономического анализа рост реального ВВП в размере 3% был обеспечен, в первую очередь, за счет валовых частных внутренних инвестиций (2%) и частного потребления (1,4%). Но уже в 2011 г. основная часть роста пришлась на потребление (1,5% из 1,7%). Под действием активного денежно-кредитного стимулирования с мая 2010 г. в США начала снижаться норма сбережений домохозяйств, а в мае 2011 г. этот процесс еще более ускорился. С октября 2011 г. начал снижаться уровень безработицы в стране, достигнув в конце года 8,5%. Вместе с тем только 0,6 п. п. экономического роста в США в 2011 г. пришлось на прирост инвестиций, что свидетельствует об отсутствии надежного фундамента для дальнейшего экономического восстановления. Тем не менее в краткосрочной перспективе экономический рост в США, а также в Японии будут подпитывать действия инвесторов, пытающихся избежать повышенных рисков вложений в странах еврозоны. Вызовы, возникшие перед денежно-кредитной политикой в разгар мирового экономического кризиса в 2008–2009 гг., потребовали нестандартных решений, каковые и были найдены в виде политики «количественного послабления». Нетрадиционность мер и характера политики во время кризиса столь же естественны, как и выпадающие из традиционного образа жизни меры при лечении больного организма. Антикризисные меры ЕЦБ его бывший президент Ж.-К. Трише называл, скорее, мерами по восстановлению ликвидности финансовой системы и трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, нежели денежно-кредитной политикой как таковой.

Частично продолжение нестандартной денежно-кредитной политики Европейским центральным банком, Федеральной резервной системой США и Банком Англии после восстановления экономического роста в большинстве стран с развитой экономикой также можно охарактеризовать как реакцию на новый очаг кризиса – рынок суверенных долговых обязательств членов еврозоны. Но если в 2009 г., например, в США, наблюдалась дефляция, то в 2011 г. инфляция превысила целевой уровень в 2% (объявленный в явном виде решением Комитета открытого рынка только 25 января 2012 г.), достигнув 3,2% в среднегодовом измерении. В Великобритании среднегодовой уровень инфляции превышал 2% даже в кризисном 2009 г., в 2010 г. он достиг 3,3, а в 2011 г. – 4,5%. Даже в зоне евро, где политика таргетирования инфляции проводилась в наиболее ортодоксальном виде (хотя официально таковой и не признавалась), ЕЦБ продолжал применять стимулирующие меры денежно-кредитной политики даже после достижения в 2011 г. среднегодового уровня инфляции в еврозоне 2,7%.

Таким образом, мы наблюдаем смещение приоритетов в проведении денежно-кредитной политики ведущих экономик с поддержания стабильно низкой инфляции к неким другим целям.

В течение предыдущих двух десятилетий был достигнут консенсус относительно оптимальных целей и механизмов монетарной политики. Но во время кризиса и посткризисного восстановления особенно четко проявляются структурные и институциональные различия государств (вспомним в данном случае Л. Толстого: «каждая несчастливая семья несчастлива по-своему»).

В связи с этим эксперты пытаются ответить на вопрос о необходимости модернизации денежно-кредитной политики. Среди зарубежных авторов таких исследований и предсказаний: Б. Бернанке, О. Бланшар, К. Борио, Ч. Гударт, Б. Эйхенгрин, О. Иссинг, П. Кругман, Ф. Мишкин, К. Рейнхарт, К. Рогофф, Ж. Сапир, М. Сбрансиа, Л. Свенсон, К. Симс, Й. Старк, Дж. Стиглиц, Же.-К. Трише, М. Фелдстайн, М. Ширакава и др. Среди российских авторов – С. Андрюшин, В. Бурлачков, С. Глазьев, М. Головнин, М. Ершов, С. Кузнецова, В. Маевский, В. Маневич, А. Некипелов, В. Сенчагов и др. В Украине над этой проблемой работают В. Геец, А. Гриценко, В. Зимовец, С. Кораблин,

Б. Адамик, В. Козюк, В. Лагутин, В. Мищенко, А. Петрик, Ю. Прозоров, В. Сиденко, Н. Шелудько, С. Шумская, О. Яременко, Т. Унковская и др.

Практически все эксперты сходятся во мнении, что многие глубинные причины глобального кризиса до сих пор не устранены. *Нарастают как внешние дисбалансы, касающиеся соотношения внешнего и внутреннего потребления в странах, так и внутренние, касающиеся государственных финансов. Вопрос о роли, которую должна выполнять денежно-кредитная политика в устранении этих дисбалансов, связан с вопросом о ее роли в возникновении этих дисбалансов. Не вызывает сомнений, что при всей внешней схожести подходов развитых стран к проведению денежно-кредитной политики, в каждой стране она была тесно связана со структурой, институтами, подходами к государственному регулированию и соответствующей моделью экономического развития, а также подвержена влияниям изменений в мировой экономике.*

Анализ такого рода взаимосвязей денежно-кредитной политики США можно найти в работе известного американского экономиста Р. Раджана «Линии разлома». Англо-американскую компанию (фирму, базирующуюся в Австралии, Канаде, Новой Зеландии, Великобритании или США) Р. Раджан в целом характеризует как «учреждение, строящее свои отношения с поставщиками, кредиторами, клиентами и служащими на основе равноудаленности, стремящееся к инновациям, радикальное по замыслам и действиям – и безжалостное как в обвинениях, так и вознаграждениях» [1, с. 169].

Такому типу ведения бизнеса, продолжает ученый, наиболее подходит «рыночно ориентированная финансовая система, основанная на «равноудаленности» и «информационной открытости» [1, с. 169]. В экономической системе США делается ставка на «стремительную реструктуризацию перед лицом кризиса, на ликвидацию умирающих предприятий и на финансирование новых бизнесов» [1, с. 174], система социальной защиты построена таким образом, чтобы стимулировать работников как можно скорее найти новую работу. Например, до кризиса 2008–2009 гг. безработные в США получали пособие только на протяжении шести месяцев, его размер по отношению к потерянной заработной плате был существенно ниже, чем в европейских странах, более того они теряли и доступное медицинское страхование, поскольку в США субсидируют только медицинские страховки, предоставляемые через работодателей.

Не случайно в мандат Федеральной резервной системы вошла цель обеспечения полной занятости. Дополнительное финансирование, предоставляемое экономике в условиях увеличения безработицы, должно было способствовать получению финансовых ресурсов самыми эффективными участниками рынка и создание ими рабочих мест.

Таким образом, мы видим специфическую целостную систему обеспечения экономической устойчивости и развития, и денежно-кредитной политике в ней отводится вполне определенное этой системой место.

Но в конце XX века в мировой экономике и технологиях произошел ряд сдвигов, нарушивших эффективность такой системы. В частности, в США возник такой феномен, как «восстановление без создания рабочих мест». Еще одним структурным изменением, подорвавшим эффективность экономической системы в США, стало стремительное увеличение неравенства доходов, связанное с разрывом между уровнем школьного и университетского образования, труднодоступностью высшего образования, повышением конкуренции со стороны иммигрантов и импортных товаров, что снижало стоимость низкоквалифицированного труда в большей мере, чем высококвалифицированного. В конце концов, стабильно высокие уровни безработицы при скудном социальном обеспечении, а также растущее неравенство вызвали политическое давление со стороны американских граждан, ответом на которое стала политика стимулирования жилищного кредитования. Политика обеспечения собственным жильем

широких слоев населения хорошо вписывалась в идеологию как демократической, так и республиканской партий. Она позволяла быстро достичь видимого эффекта и, соответственно, поддержки избирателей, не требовала сложной политической борьбы, связанной с изменением системы распределения, в распоряжении правительства было достаточно рычагов для управления жилищным кредитованием, и, наконец, издержки ее реализации переносились на неопределенное будущее [1, с. 169].

Исходя из вышеизложенного, *политика Федеральной резервной системы по поддержанию низких процентных ставок, начиная с 1990-х гг., является частью механизма компенсации структурных деформаций в экономике, – с одной стороны, неким паллиативом для решения социальных проблем, а с другой стороны, либертианским ответом на повышение безработицы – путем увеличения общего финансирования экономики, которое рынок распределит наилучшим образом.*

Весомая роль занятости как цели денежно-кредитной политики была подтверждена и в документе, определяющем долгосрочные цели и стратегию монетарной политики США, принятом 25 января 2012 г. Целью относительно инфляции стало поддержание ее на уровне 2% в долгосрочном периоде (что отличается от традиционных формулировок стран, использующих режим таргетирования инфляции – достижение инфляционного ориентира в среднесрочной перспективе). Второй стратегической целью ФРС объявлено приближение уровня безработицы к естественному уровню – оценочному показателю, определяемому Комитетом открытого рынка четыре раза в год [2].

Что касается зоны евро, то общая валюта и единая денежно-кредитная политика также не были независимыми от избранной европейцами модели развития. Членов Европейского Союза, кандидатов на членство, потенциальных кандидатов и восточноевропейских партнеров ЕС объединяет стремление к общеевропейской модели развития – социальной рыночной экономике.

Европейские общества характеризуют как «не только самые богатые в мире, но и как такие, которые в наибольшей степени соответствуют понятию равенства. Европейцы имеют практически равный доступ к бесплатному начальному, среднему, а во многих странах и высшему образованию. Они защищены тщательно разработанной системой социального страхования. Благодаря меньшей дифференциации заработной платы, более прогрессивной шкале налогов и щедрым социальным трансфертам распределение дохода в Европе является более равномерным, чем в США, Японии и большинстве развивающихся стран» [3, с. 40].

В ЕС работники также более защищены от увольнений, чем в других развитых странах. Величина индекса защиты занятости (EPL index), рассчитываемого ОЭСР, в странах ЕС превышает соответствующие показатели в других развитых экономиках. Последние места в рейтинге занимают англосаксонские экономики (США, Канада, Великобритания, Новая Зеландия, Австралия, Ирландия) и Япония.

По мнению авторов доклада Всемирного банка «Золотой рост: восстановление состоятельности европейской экономической модели», в Европе изобрели «машину конвергенции»: «в то время как люди, ставшие американцами, могут достичь самых высоких доходов в мире, люди, ставшие европейцами, быстро достигают самого высокого уровня жизни» [3, с. 81].

Двумя ключевыми механизмами конвергенции стали торговля и финансы. Вторая составляющая включает либерализацию движения капитала и введение общей валюты – евро.

Известный французский экономист Ж. Сапир доказывает, что в свое время «дискурс по поводу оправдания евро принял обратное направление (от евро как результата оптимальной валютной зоны – к евро как к инструменту создания оптимальной валютной зоны)» [4, с. 5]. Более того, он доказывает, что сам

Р. Манделл – творец теории оптимальных валютных зон – «изменил собственные доводы ради защиты евро. «...К двум ставшим классическими доводам в пользу единой валюты он [Р. Манделл – Т.К.] добавляет конвергенцию реальных факторов, возникающую благодаря единой валюте» [4, с. 12]. «В таком случае единая валюта – уже не результат какой-либо ситуации, а инструмент достижения определенной ситуации» [4, с. 10].

По мнению Ж. Сапира, евро во многом был политическим проектом. Внешней целью этого проекта, по его мнению, стало «сопротивление» денежной власти США [4, с. 12]. *Внутреннее политическое основание для единой европейской валюты, считает ученый, – это «компромисс между Германией и остальными странами, такими как Франция, Италия и Испания: Германия получает право доступа к рынкам этих стран, не опасаясь при этом девальвации (для обеспечения конкурентоспособности), а эти страны «выигрывают» от привязки своих процентных ставок к немецким ставкам»* [4, с. 6].

Эксперты Фонда Карнеги ссылаются на исследование Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которое доказывает, что процентные ставки ЕЦБ в 2001–2006 гг. были для Германии слишком высоки (примерно на 50 базисных пунктов), а для Испании, Греции и Ирландии – слишком низки (на 300–400 базисных пунктов) [5, с. 14].

В экономиках ГИИПИ введение евро в той или иной мере привело к схожим макроэкономическим и структурным изменениям: 1) *снижению инфляции*; 2) *снижению процентных ставок* – под влиянием единой монетарной политики ЕЦБ, притока иностранных кредитов и инвестиций, а также формирования положительных ожиданий инвесторов и потребителей относительно сближения уровня экономического развития ГИИПИ со странами – экономическими лидерами еврозоны; 3) *росту внутреннего потребительского и инвестиционного спроса* под воздействием стремительного снижения процентных ставок и укрепления уверенности экономических агентов; 4) *росту цен и зарплат в секторах экономики, наименее подверженных международной конкуренции, под действием увеличения внутреннего спроса* (к таким секторам, в первую очередь, относятся сфера услуг и жилищное строительство); 5) *падению внешней конкурентоспособности экономики вследствие более динамичного роста зарплат, чем в других странах; 6) изменению структуры экономики в направлении увеличения доли сферы услуг, в частности финансового сектора, а также роста доли жилищного строительства*; 7) *увеличению расходов государства,* чьи аппетиты возросли в связи с увеличением налоговых поступлений в условиях экономического бума, а также вследствие увеличения зарплат в бюджетной сфере, следовавших тенденции роста оплаты труда в частном секторе.

Развитие экономик ГИИПИ после перехода на евро демонстрирует, что введение единой валюты этими странами оказало существенные структурные влияния на их экономики и во многом определило их модели роста на период до 2007 г.

Таким образом, единая денежно-кредитная политика в еврозоне изначально не только обеспечивала стабилизацию инфляции на уровне около 2%, как указано в официальной стратегии Европейской системы центральных банков, но и вместе с либерализацией торговли являлась одним их механизмов конвергенции. Правда, финансовая интеграция в ряде случаев не привела к реальной конвергенции, а наоборот, повлекла за собой падение продуктивности в странах ГИИПИ.

При этом несколько прошлых десятилетий были потрачены на то, чтобы добиться и закрепить – в теории и на практике, институционально, –независимость денежно-кредитной политики от фискальной политики и, в ряде случаев, от регулирования финансовых посредников.

Но во время кризиса наиболее действенным методом регулирования финансовых посредников стало предоставление им ликвидности, и для этого ис-

пользовались инструменты именно денежно-кредитной политики. Цель стабилизации финансовой системы стала фактической целью денежно-кредитной политики в этот период.

Как отмечает директор исследовательского департамента МВФ О. Бланшар, в 2011 г. «стало очевидным, что *проблемы ликвидности и связанные с ними массовые изъятия средств могут также затрагивать правительства. Как и у банков, обязательства правительств намного более ликвидны, чем их активы, которые в основном представляют собой будущие поступления налогов. ...* В послекризисный период, для которого характерны высокие уровни государственного долга и обеспокоенность инвесторов, многие правительства подвержены риску. Без обеспечения достаточной ликвидности, гарантирующей сохранение процентных ставок на разумном уровне, такая опасность присутствует» [6].

Таким образом, центральные банки оказываются кредиторами последней инстанции не только для финансовых посредников, но и для правительств.

По мнению О. Бланшара, после кризиса 2008–2009 гг. в мировой экономике могут возникать несколько равновесных состояний, отражающих «самореализующиеся результаты пессимистических или оптимистических настроений, что сопряжено с серьезными макроэкономическими последствиями» [6]. Таким образом, стимулирующая денежно-кредитная политика как во время кризиса 2008–2009 г., так и после него в значительной мере была направлена на восстановление доверия наиболее активных участников финансового рынка, которые определяют его параметры. Для этого центральные банки сами (прямо – путем покупок проблемных ценных бумаг) либо непрямо – путем обеспечения достаточной суммы ликвидных средств) становятся ведущими участниками финансового рынка. Чем ниже уровень доверия, тем выше оказывается равновесный уровень предложения ликвидности центральными банками.

Таким образом, на современном этапе стимулирующая денежно-кредитная политика в еврозоне обусловлена стремлением, во-первых, избежать равновесия при низком доверии, и, во-вторых, компенсировать потери, связанные с корректировкой фискальной, промышленной политики, регулирования рынка труда, финансового регулирования с целью уменьшения возникших на предыдущем этапе развития внутренних и внешних дисбалансов.

Таким образом, оценивая условия проведения денежно-кредитной политики в США и зоне евро, приходим к выводу, что после кризиса 2008–2009 гг., на этапе, который частично можно характеризовать как этап посткризисного восстановления, а частично как новый виток кризиса, связанный с сохранением и усилением внутренних и внешних дисбалансов, этот инструмент используется для поддержания жизнеспособности экономических систем. Сами эти системы и модели экономического развития коренным образом отличаются между собой – если первая рассчитана на рыночную корректировку системы, которой помогает стимулирующая денежно-кредитная политика, компенсирующая недостаток социальной защиты и защиты занятости, то вторая – это система, где государства взяли на себя огромное бремя социальной ответственности. Несмотря на полярность этих систем, для их поддержания в обоих случаях используется стимулирующая денежно-кредитная политика.

В таком положении перед денежно-кредитной политикой встает целый ***ряд новых вызовов***:

Во-первых, неизвестно, должна ли денежно-кредитная политика в стимулирующих действиях ограничиваться целью недопущения коллапса финансовой системы, или этого недостаточно и нужны дополнительные меры, нацеленные именно на стимулирование реальной экономики. Дискуссия по поводу нейтральности денег, считавшаяся в плане максимально возможного вклада монетарной политики в обеспечение экономического роста завершенной, возобновляется вновь. Несмотря на сохранение в риторике центральных банков приоритетности цели

ценовой стабильности (и ФРС США, и ЕЦБ, и Банк Англии оправдывают стимулирующие действия, предпринимающиеся в 2011 и 2012 гг. риском снижения инфляции в среднесрочной перспективе), фактически предпринятые действия указывают на попытки стимулирования реальной экономики.

Второй вызов к денежно-кредитной политике, возникающий на этапе посткризисного восстановления, состоит в том, что столь масштабное и длительное изменение денежно-кредитной политики может не только способствовать корректировке макроэкономических и финансовых дисбалансов, но и усиливать их.

Что касается макроэкономических дисбалансов, речь идет о том, что поддержание систем при помощи ликвидности в общем-то помогает сохранять статус-кво, а не только дает время для проведения реформ. В первую очередь это касается США, ведь обострение политического противостояния в стране сильно усложняет возможность проведения реформ. Европейские государства действительно реформируют фискальную политику и пытаются реформировать и другие области, например, рынок труда. Но не все государства-должники готовы идти на реформы, и особенно к этому не готовы национальные политические силы и граждане этих стран.

Пока не способствует стимулирующая монетарная политика и устранению внешних макроэкономических дисбалансов, подпитывая возможности США и проблемных европейских стран для увеличения импорта.

Что касается финансовых дисбалансов, то речь идет о том, что такое массированное вмешательство центральных банков в работу финансовых рынков не может не повлиять на их поведение.

Во-первых, низкие процентные ставки *вынуждают инвесторов прибегать к более рискованным операциям с целью получения доходности*. *Во-вторых*, стимулирующая денежно-кредитная политика приводит к отсрочке *необходимой коррекции балансов экономических агентов*.

Третий вызов в общем также касается роли денежно-кредитной политики в коррекции финансовых дисбалансов, но его масштабность и сложность вынуждает выделить его отдельно. Он состоит в том, что ***неизвестно, как сохранить баланс между преодолением или недопущением кредитного сжатия и устранения огромного долгового навеса частного сектора, существующего в развитых странах.***

С одной стороны, понятно, что домохозяйствам и фирмам не нужно непосильное бремя долгов, обслуживать которые после корректировок процентных ставок станет трудно или невозможно. С другой стороны, правительства не желают допускать снижения кредитования и снижения потребления домохозяйствами, увеличивающими сбережения с целью возвращения долгов.

По данным Глобального института McKinsey, в 2008 г. отношение долга (к долгу в данном случае отнесены все заимствования домохозяйств, нефинансовых корпораций, финансовых корпораций и правительства на кредитном рынке, включая кредиты и ценные бумаги с фиксированной доходностью) к ВВП в Японии составляло 459%, в Великобритании – 380; в Испании – 342; в Южной Корее – 331; в США – 290; в Германии – 274%. [7]. Произошли ли корректировки в уровне совокупной задолженности после кризиса? Задолженность по отношению к ВВП снизилась только в США (с 290% в 2008 г. до 279 в середине 2011 г.) и Южной Корее (с 331% ВВП до 314). Во всех остальных рассматриваемых в исследовании Глобального института McKinsey странах задолженность выросла.

Поиски ответа на данный вызов усложняются и тем, что в отличие от государственного долга, по которому существует множество исследований, где предпринимаются попытки определить его некие пороговые безопасные значения, относительно частной и совокупной задолженности подобных рекомендаций не существует.

Подытоживая сказанное, приходим к выводу, что общим вызовом для денежно-кредитной политики ведущих экономик на современном этапе является поиск ее оптимального курса в поле следующих противоречий:

1) противоречия между экономией и экономическим ростом;

2) противоречия между сохранением статус-кво и реформированием как национальных экономических систем, так и системы мировой экономики;

3) противоречия между экономическим стимулированием и преодолением экономических и финансовых дисбалансов;

4) противоречия между недопущением кредитного сжатия и уменьшением долгового бремени экономических агентов;

5) противоречия между внутренней (национального государства) и внешней (других государств и наднациональных образований) ответственностью за дисбалансы в национальных экономиках;

6) противоречия между интересами международных кредиторов и интересами демократических государств, где смена власти может привести к отказу от долга;

7) противоречия между рыночно ориентированной системой и социальной рыночной экономикой, обе из которых оказались недостаточно устойчивыми и эффективными.

Модернизация денежно-кредитной политики на современном этапе будет связана с ростом потребности в объединении инструментов макроэкономической политики, включая денежно-кредитную политику, и финансового регулирования вокруг проектов национального развития, регионального развития, как в случае ЕС, и – для весомых игроков в мировой экономике, – вокруг целей снижения мировых макроэкономических дисбалансов.

Включение денежно-кредитной политики в общую стратегию национального развития составляет проблему и для Украины. Пока характер денежно-кредитной политики Украины во многом определяется внешнеэкономической конъюнктурой и фазами политического делового цикла [7].

Монетарная политика Украины в период кризиса и посткризисного восстановления представляла собой чередование поддержки ликвидности банковской системы (путем рефинансирования и либерализации требований к формированию банками обязательных резервов) с целью ее финансового оздоровления с извлечением этой ликвидности (путем усиления требований к обязательным резервам и размещению депозитных сертификатов НБУ) в виду отсутствия эффективных механизмов обеспечения спроса экономики на кредиты (за исключением потребительского спроса, потребностей торговли и спроса экспортеров). Дополнительная ликвидность, предоставленная банковской системе, шла либо на валютный рынок (как в конце 2008 г.– начале 2009 г.), либо на рынок государственных ценных бумаг (как в 2010 г. и 2011 г.), либо изымалась в ходе мобилизационных операций НБУ.

Разобщенность и взаимное недоверие государства, бизнеса и населения приводит к двум альтернативным неудволетворительным равновесиям на денежно-кредитном рынке – либо чрезвычайно высоким процентным ставкам по кредитам в условиях дефицита ликвидности, либо росту долларизации и вложений в государственные ценные бумаги в условиях увеличения ликвидности. Выходом является создание под руководством государства здоровых кредитных циклов, связанных с отечественным производством и платежеспособными заемщиками. Эти циклы должны включать: источник доступных по цене долгосрочных кредитных ресурсов, отечественных (или отечественных совместно с иностранными) производителей, продукция которых кредитуется, и платежеспособных заемщиков. Слабость любого из этих трех звеньев разрушает весь цикл. Создание таких циклов позволит не только обеспечить финанисирование

приоритетных отраслей и кредитную поддержку домохозяйств, но и обеспечить доверие к банкам как институтам с четкими направлениями деятельности.

Список использованной литературы

1. Раджан Р. Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике [Текст] / пер. с англ. И. Фридмана при участии Н. Эдельмана. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 416 с.

2. Longer-run goals and policy strategy / Federal Open Market Committee (http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20120125c.htm).

3. Golden Growth. Restoring the lustre of the European economic model. – P.40. (http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/0,,contentMDK:23074045~pagePK:146736~piPK:146830~theSitePK:258599,00.html).

4. Сапир Ж. Кризис еврозоны и перспективы евро / Ж. Сапир // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 3. – С. 3–18. – С. 5.

5. Кризис евро или Потерянная парадигма / под ред. У. Дадуша – С. 14 (http://carnegieendowment.org/files/Carnegie_Euro_Crisis_rus1.pdf).

6. Бланшар О. Оглядываясь на пройденный 2011 год: четыре суровые истины (http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2011/122111r.pdf).

7. Debt and deleveraging: The global credit bubble and its economic consequences / McKinsey Global Institute. – P. 20 (http://www.mckinsey.com/mgi/reports/freepass_pdfs/debt_and_deleveraging/debt_and_deleveraging_full_report.pdf).

8. Геєць В.М. Формування і розвиток фінансової кризи 2008–2009 років в Україні / В.М. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5–15.

У статті сформульовано виклики і суперечності, що постають перед грошово-кредитною політикою провідних економік світу на сучасному етапі. Оскільки посткризове відновлення багато в чому залежатиме від успішності подолання зовнішніх і внутрішніх дисбалансів, розглянуто роль грошово-кредитної політики в США і зоні євро у формуванні цих дисбалансів і в моделях економічного розвитку країн. Розкрито деякі особливості сучасних викликів до грошово-кредитної політики України.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, посткризове відновлення, макроекономічні і фінансові дисбаланси, Федеральна резервна система, Європейський центральний банк, ліквідність, довіра, економічна система.

This paper aims to discuss the challenges and contradictions faced by central banks of leading economies at the current stage. As the success of post-crisis recovery will substantially depend on the handling of the external and internal imbalances, a special consideration is given to the role monetary policy have been played in the mounting of such imbalances and in the economic systems of the countries in general. Some peculiarities of the challenges for monetary policy in Ukraine are also revealed.

Key words: monetary policy, post-crisis recovery, macroeconomic and financial imbalances, Federal reserve system, European central bank, liquidity, confidence, economic system.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.7

С.А. КУЗНЕЦОВА,
доктор економічних наук, завідувач кафедри Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МОНЕТАРИЗМ У ХАОТИЧНО СТРУКТУРОВАНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ФІНАНСОВІ РИЗИКИ, АСИМЕТРІЯ ІНФОРМАЦІЇ ТА ВОЛАТИЛЬНІСТЬ

Обґрунтовано розвиток монетаризму через виокремлення економічних змінних, які мають взаємозв'язок з грошовими величинами в сучасній хаотично структурованій економіці. Сучасними детермінантами впливу на грошові величини визнано асиметрію інформації, зміну глобального економічного балансу, фінансову дисципліну, волатильність фінансових ринків та фінансові ризики.

Ключові слова: монетаризм, волатильність, асиметрія інформації, фінансові ризики, хаотично структурована економіка, грошові агрегати, грошова база, банківська система, банк, фінансова криза, глобальний економічний баланс.

Актуальність. Актуальні світові тенденції в економіці та суспільстві висувають принципово нові вимоги до монетарної політики та банківської системи загалом. Фінансова криза, наслідки якої відчуває зараз весь світ, засвідчила неготовність переважної більшості фінансових інститутів до функціонування в нестабільних умовах зовнішнього та внутрішнього економічного середовища.

Більш того, незаперечною є неспроможність передбачати та прогнозувати фінансові кризи як з боку сучасних міжнародних та державних інституцій, так і з боку переважної більшості науковців та експертів. В цьому контексті Дж. Стигліц наголошує [1], що після кожної кризи з'являється пояснення, яке спростовується наступною кризою, або як мінімум вона показує, що попереднє пояснення було неадекватним.

Одним із напрямів вирішення цієї проблеми є розвиток монетаризму в умовах сучасної еволюції економічного середовища. Традиційна концепція монетаризму не дає повною мірою відповіді на причини та наслідки фінансових криз та можливості їх прогнозування в майбутньому. В той же час, М. Фрідман у 1997 р. звертав увагу [2, с. 198], що якщо є стабільна функція попиту на гроші, це ще не свідчить, що ми можемо говорити, що вона не зміниться ніколи і ніщо на неї не вплине.

Усе це обумовлює актуальність розвитку монетаризму в контексті його використання як базової концепції функціонування грошових ринків та розробки монетарної політики в сучасних умовах нестабільності та загального хаотичного структурування світової економіки.

Огляд літератури. Найбільш ґрунтовне визначення монетаризму дав М. Фрідман: «Монетаризм – це об'єктивний набір тверджень про взаємозв'язок між грошовими величинами та іншими економічними змінними» [2, с. 200]. При цьому сам М. Фрідман і наголошував [2, с. 201], що економічна система держави настільки ефективна, наскільки вона може пристосовуватися до динамічних змін.

Застосування розробленої Р. Енглом [3, 4] моделі авторегресійної гетероскедастичності (Модель ARCH) дозволило передбачати волатильність на будь-

© *С.А. Кузнецова, 2012*

якому фінансовому ринку. Таким чином, можна передбачати скільки ризиків міститься на фінансовому ринку.

Однак, оцінюючи глобальну фінансову стабільність та ризики, Р. Енгл звернув увагу [5], що економічні дослідження свідчать, що практично не можливо передбачати час, коли фондові ринки почнуть підніматися або падати. Тому, якщо ми хочемо уникати криз в майбутньому, ми повинні думати про те, як передбачати ризики та як покращити стимули, щоб люди не нехтували цими ризиками.

Проведений Дж. Стигліцем аналіз причин та наслідків фінансових криз дозволив автору стверджувати [1], що в усіх випадках є загальна складова: фінансові сектори поводилися дуже погано і не змогли оцінити кредитоспроможність та управляти ризиками, як це від них очікувалося.

Банківська система є основним гравцем на грошовому ринку, і тому глобалізація та інтеграція сучасного суспільства, які сприяли формуванню принципово нових вимог до монетарної політики окремих держав та міжнародних фінансових інститутів, обумовили необхідність її вдосконалення.

Як дуже влучно зазначив Е. Шенг [6], проста банківська система минулого, заснована на роздрібних депозитних продуктах, діяльність якої була спрямована на фінансування кредитних потреб позичальників, перетворилася в складний і глобальний ланцюжок постачання, підданий ризикам дестабілізації у формі «ефекту доміно», яке можна порівняти з тими, які мали місце в Японії навесні минулого року.

Окреслений стан речей свідчить про відсутність чіткої теорії, яка б забезпечила пояснення причин фінансових криз, зокрема, через врахування взаємозв'язку грошових величин та виокремлених економічних змінних в сучасній хаотично структурованій економіці, та, відповідно, можливість прогнозувати наслідки їх змін.

Як справедливо констатував М. Фрідман [2, с. 198], необхідно мати в розпорядженні дуже просту теорію, яка дозволяє зрозуміти сутність явища. Жодна теорія не буде мати успіху, якщо вона є занадто складною та тяжкою, оскільки більшістю явищ керує лише декілька загальних сил. Те, що робить гарна теорія, – це спрощення; вона виокремлює провідні сили та виключає інші.

Мета та завдання. Повністю поділяючи думку М. Фрідмана, зазначу, що поточною метою розвитку монетаризму вважаю виокремлення економічних змінних, які мають взаємозв'язок з грошовими величинами в сучасній хаотично структурованій економіці. Метою статті є виокремлення та обґрунтування детермінант впливу на грошові величини в сучасній хаотично структурованій економіці.

Основна частина. Спираючись на дослідження М. Фрідмана [2, 9, 10, 12, 13], А. Шварц [12], Дж. Стигліца [1, 7], Дж. Акрелоф [8], Р. Енгла [3–5], Е. Шенга [6], Б. Сміта [11] та на власні результати попередніх досліджень [14–15] проаналізуємо сучасні зміни в світовій та вітчизняній економіці, виокремимо існуючі взаємозв'язки між фінансовими кризами, монетарною політикою держав, фіскальною політикою держав, функціонуванням банківського сектора економіки та грошовими величинами (зокрема, грошовими агрегатами і грошовою базою).

Проведене дослідження спеціальних джерел [14–15] дозволило констатувати хаотичну структурованість світової економіки, якій притаманні відкритість, нестабільність, динамічність і самоорганізація.

Одним із головних пріоритетів розвитку світового суспільства є його інформатизація як на глобальному рівні, так і на локальному рівні держав, корпорацій, об'єднань та інших суб'єктів управління. Повною мірою ці процеси набувають більшої актуальності для України – держави, яка формує своє місце у світовому співтоваристві. Ефективність становлення України як економічного та політичного світового партнера визначається, насамперед, динамічним роз-

витком науки, спрямованим на структурну перебудову економічних процесів, з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового суспільства.

Структурні перебудови, що відбуваються у світовій економіці, обумовлені переходом від «індустріальної економіки» до «економіки знань», для якої характерно домінування інформаційного ресурсу. Економіка знань (Knowledg eeconomy) – економіка, в котрій більшу частину валового внутрішнього продукту (ВВП) забезпечено діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і розповсюдження інформації і знань.

Інформація фінансових ринків повинна забезпечити можливість користувачам оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі економічних суб'єктів (зокрема, через врахування впливу випадковостей на розвиток суспільства і економіки).

З урахуванням тенденцій розвитку світової економіки, які визначаються зростанням впливу інформаційно-комунікаційних технологій, поступовим переходом розвинутих країн від індустріальної економіки до економіки знань, серед основних макроекономічних завдань в процесі розвитку інформаційного суспільства виокремлено вирішення концептуальних питань щодо методології та організації інформаційного забезпечення користувачів інформації.

Загалом сучасна фінансова система повинна бути спроможною формувати і надавати інформацію з урахуванням не тільки існуючих, але й імовірних інформаційних потреб користувачів.

Це обумовлює необхідність використання принципово нових підходів до формування інформації та потребу комплексного врахування різних рівнів і форм зв'язків між елементами фінансової системи та системи державного управління, еволюція яких посилює їх цілісність і ефективність, можливість багатоваріантного розвитку в нестійкому економічному середовищі функціонування з урахуванням статистичних і динамічних законів та закономірностей, що має визначальний характер для загальної еволюції світової економічної системи.

Окрему увагу слід також зосередити на сучасній зміні балансу економічної потужності (рис. 1). Повністю поділяю думку Дж. Стигліца, який, розглядаючи небезпеки 2012 року, зазначив [7], що ще до кризи відбулася корекція двохсотрічної історичної аномалії, протягом якої частка Азії в світовому ВВП знизилася з майже 50% до рівня нижче 10%.

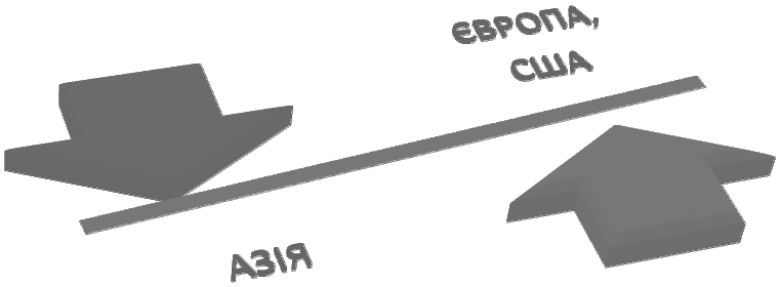


Рис. 1. Сучасна зміна глобального економічного балансу

Сучасним тенденціям до загального зростання в азійському секторі сприяють, серед іншого, неефективні дії монетарної європейської політики, яка по суті унеможливлює подальше зростання європейської економіки.

Крім того, слід брати до уваги існуючі проблеми Єврозони, які безпосередньо впливають на ефективність монетарної політики як цього сектора, так і інших пов'язаних держав, зокрема України. Серед таких проблем Дж.А. Стигліц

справедливо виокремлює проблеми податкової конкуренції, трудової мобільності (і, як наслідок, міграції) та фінансову дисципліну.

Означені проблеми слід розглядати у взаємозв'язку та взаємодії (рис. 2).

Рис. 2. Сучасні проблеми Єврозони

Так, податкова конкуренція в країнах Єврозони обумовлює, зокрема, зростання трудової міграції. У свою чергу, існуюча можливість громадян обирати країну для праці та проживання, відповідно, сприяє можливості уникнення так званого «боргового тягаря». Таким чином, в перспективі відбудеться викривлення між економічними показниками за рахунок трудової мобільності. Означений стан речей, у свою чергу, обумовлює посилення фінансової дисципліни внаслідок зменшення находжень до державних бюджетів країн, які мають економічні проблеми.

Типовим для сучасної фінансової політики європейських держав є контроль бюджетного дефіциту як ефективного інструменту виходу з фінансової кризи. Тому наступним кроком дослідження є оцінка міцності взаємозв'язку між загальною грошовою базою держави, дефіцитом (або профіцитом) державного бюджету та фінансовою кризою. Визначимо, чи сприяє дефіцит бюджету фінансовій нерівновазі. Проведений аналіз свідчить про відсутність прямої залежності між такими показниками (рис. 3).

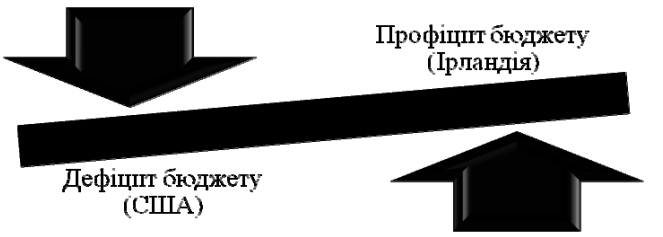


Рис. 3. Фінансова криза та бюджетний дефіцит

Як справедливо наголошує Дж. Стигліц [7], до початку кризи Ірландія та Іспанія мали профіцит бюджету, в той час як США – бюджетний дефіцит.

Отже, по суті фінансові дисципліна та фіскальна політика не є на теперішній час ефективними інструментами подолання та унеможливлення кризових явищ.

Цікавим є той факт, що ще в 1997 р. М. Фрідман зазначав [2, с. 201], що бюджетний дефіцит не здійснює на економіку стимулюючого впливу. Тому для короткотермінових періодів найбільш ефективною є саме монетарна політика держави. Однак, безумовно, в довгостроковій перспективі фіскальна політика має значну роль.

Проаналізуємо ефективність монетарної політики України. Для цього розглянемо більш детально динаміку грошової бази України за 2005–2012 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка грошової бази України за 2005–2012 рр., млрд грн [16]

Період	Грошова база[1]	У тому числі		
		Готівкові кошти, випущені в обіг	Переказні депозити[2] інших депозитних корпорацій	Переказні депозити[2] інших секторів економіки
	Залишки коштів на кінець періоду, млн грн			
2005	82 760	65 409	17 252	98
2006	97 214	82 133	14 899	182
2007	141 901	122 470	19 050	381
2008	186 671	167 538	18 623	510
2009	194 965	170 536	23 183	1 246
2010	225 692	200 092	24 404	1 195
2011				
Лютий	217 438	193 323	22 587	1 528
Березень	223 517	195 296	26 797	1 424
Квітень	229 552	201 639	26 660	1 253
Травень	227 918	201 882	24 267	1 769
Червень	228 144	204 464	22 242	1 438
Липень	235 813	209 739	24 806	1 268
Серпень	239 885	211 918	26 655	1 312
Вересень	234 351	207 502	25 690	1 159
Жовтень	234 175	205 776	27 011	1 388
Листопад	231 061	200 977	28 884	1 200
Грудень	239 885	209 565	29 185	1 135
2012				
Січень	229 884	201 560	27 101	1 223
Лютий	228 537	203 323	24 114	1 100

Грошова база в Україні зросла за період 2005–2012 рр. на 176,14%. Найбільш суттєве її коливання спостерігалось в 2007 р. (приріст за рік 46%) та 2008 р. (приріст за рік 31,55%). Після 2008 р. спостерігається незначне коливан-

[1]Грошова база – сукупність готівкових коштів, випущених в обіг Національним банком України, коштів обов'язкових резервів, коштів на кореспондентських рахунках та інших коштів інших депозитних корпорацій (банків), коштів державних нефінансових корпорацій і домашніх господарств (працівників Національного банку) у Національному банку України.

[2]Переказні депозити – фінансові активи, що за першою вимогою можуть бути обміняні на готівкові кошти за номіналом та безпосередньо використані для здійснення платежу.

ня грошової бази в межах 16%. При цьому для 2011–2012 рр. притаманне постійне щомісячне коливання до 6%, що свідчить про загальну еластичність національної грошової бази, зокрема, внаслідок послідовної реалізації НБУ встановлених параметрів грошово-кредитної політики.

Загалом, показник приросту монетарної бази в Україні підлягає жорсткому контролю. Зокрема, він контролюється в рамках зобов'язань перед Міжнародним валютним фондом в рамках зобов'язань, які Україна взяла на себе при реалізації програми «Стенд-бай» [17]. В рамках програми «Стенд-бай» встановлені кількісні критерії ефективності за показниками чистих внутрішніх активів та чистих міжнародних резервів, які є складовими показника монетарної бази.

Слід зауважити, що окреслена тенденція може свідчити про наявність жорсткого державного контролю грошової маси в обігу та, як наслідок, зниження рівня врахувань ринкових механізмів на грошовому ринку. Підтвердженням таких висновків є існуюча структура грошової бази в Україні, як складається в 2012 р. на 88% з готівкових коштів, випущених в обіг при 79% в 2005 р. Окремої уваги заслуговує існуюча динаміка щодо зменшення переказних депозитів інших секторів економіки, які станом на 01.03.2012 р. складають 1100 млрд грн, що становить 0,48% від загальної грошової бази в Україні.

Проаналізуємо адекватність вітчизняної банківської системи сучасним вимогам світової економіки, зокрема спроможність адекватно управляти фінансовими ризиками. Основні показники діяльності банків України за 2007–2012 рр., наведені в табл. 2 та табл. 3 свідчать, що загальні активи банків зросли за цей період в 3,12 раза. При цьому в умовах кризи обсяги виданих кредитів зросли в 3,057 раза. В той же час майже пропорційно зросли зобов'язання банків (в 3,036 раза) та статутний капітал (в 3 рази).

Чиста процентна маржа банку залишилась у діапазоні 5,03–6,21%.

При зниженні рентабельності активів до – 4,38% за 2009 р., якщо оцінити динаміку обсягів готівкових коштів та банківських металів в активах банків, то за аналізований період вона є позитивною та станом на 01.03.2012 р. загальне зростання склало 235,02%.

Характерною є наявність прямої залежності між результатами діяльності банків та обсягами грошових коштів та їх еквівалентів (табл. 3). Проведений аналіз засвідчив, що банки, які отримали найбільший прибуток, мають, відповідно, найбільші обсяги грошових коштів та їх еквівалентів у свої активах.

Таблиця 3

Грошові кошти та їх еквіваленти банків України за станом на 01.01.2012 р. [16]

№ з/п	Назва банку	Грошові кошти та їх еквіваленти
	Група I	
1	ПРИВАТБАНК	21 770 908
2	УКРЕКСІМБАНК	8 632 180
3	ОЩАДБАНК	5 553 897
4	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	7 165 359
5	УКРСОЦБАНК	4 439 016
6	ПРОМІНВЕСТБАНК	3 438 361
7	ВТБ БАНК	3 690 927
8	ПЕРШИЙ УКР. МІЖНАРОДНИЙ БАНК	7 028 536
9	УКРСИББАНК	7 531 130
10	АЛЬФА-БАНК	5 967 815
11	«НАДРА»	3 168 965
12	ДЕЛЬТА БАНК	2 166 601
13	ОТП БАНК	1 851 706
14	«ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ»	1 746 857
15	БРОКБІЗНЕСБАНК	1 856 352
16	УКРГАЗБАНК	2 225 548
17	ДОЧІРНІЙ БАНК СБЕРБАНКУ РОСІЇ	1 687 325

Таблиця 2

Основні показники діяльності банків України [16]

№ з/п	Показник	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.03. 2012
1	***Кількість зареєстрованих банків***	**193**	**198**	**198**	**197**	**194**	**198**	**198**
2	*Виключено з Державного реєстру банків з початку року*	6	1	7	6	6	0	1
3	***Кількість банків, що перебувають у стадії ліквідації***	**19**	**19**	**13**	**14**	**18**	**21**	**22**
4	***Кількість банків, що мають ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій***	**170**	**175**	**184**	**182**	**176**	**176**	**176**
4.1	*з них: з іноземним капіталом*	35	47	53	51	55	53	53
4.1.1	*у т. ч. зі 100% іноземним капіталом*	13	17	17	18	20	22	22
5	*Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %*	*27.6*	*35.0*	*36.7*	*35.8*	*40.6*	*41.9*	*41.6*
	АКТИВИ							
I	**Активи банків**	**340 179**	**599 396**	**926 086**	**880 302**	**942 088**	**1 054 280**	**1 060 582**
	Загальні активи (не скориговані на резерви під активні операції)	353 086	619 004	973 332	1 001 626	1 090 248	1 211 540	1 219 132
1	**Готівкові кошти та банківські метали**	**11 430**	**18 313**	**20 668**	**21 725**	**26 749**	**27 008**	**26 863**
2	**Кошти в Національному банку України**	**15 280**	**19 120**	**18 768**	**23 337**	**26 190**	**31 310**	**26 078**
3	**Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках**	**18 535**	**26 293**	**40 406**	**51 323**	**67 596**	**78 395**	**82 034**
4	**Кредити надані**	**269 294**	**485 368**	**792 244**	**747 348**	**755 030**	**825 320**	**823 181**
4.1	з них: кредити, що надані суб`єктам господарювання	167 661	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	582 939
4.2	кредити, надані фізичним особам	77 755	153 633	268 857	222 538	186 540	174 650	171 052
5	**Довгострокові кредити**	**157 224**	**291 963**	**507 715**	**441 778**	**420 061**	**426 430**	**415 060**
5.1	з них: довгострокові кредити суб`єктам господарювання	90 576	156 355	266 204	244 412	262 199	290 348	282 931
6	**Прострочена заборгованість за кредитами**	**4 456**	**6 357**	**18 015**	**69 935**	**84 851**	**79 292**	**81 712**
7	**Вкладення в цінні папери**	**14 466**	**28 693**	**40 610**	**39 335**	**83 559**	**87 719**	**86 148**
8	**Резерви під активні операції банків**	**13 289**	**20 188**	**48 409**	**122 433**	**148 839**	**157 907**	**159 232**
	% виконання формування резерву	*100.1*	*100.04*	*100.1*	*100.05*	*100.01*	*100.00*	*100.00*
8.1	з них: резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями	12 246	18 477	44 502	99 238	112 965	118 941	119 125

ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 1

Продовження табл. 2

№ з/п	Показник	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.03. 2012
	ПАСИВИ							
II	**Пасиви, усього**	**340 179**	**599 396**	**926 086**	**880 302**	**942 088**	**1 054 280**	**1 060 582**
1	**Власний капітал**	**42 566**	**69 578**	**119 263**	**115 175**	**137 725**	**155 487**	**156 980**
1.1	з нього: сплачений зареєстрований статутний капітал	26 266	42 873	82 454	119 189	145 857	171 865	172 823
1.2	*Частка капіталу у пасивах*	*12.5*	*11.6*	*12.9*	*13.1*	*14.6*	*14.7*	*14.8*
2	**Зобов'язання банків**	**297 613**	**529 818**	**806 823**	**765 127**	**804 363**	**898 793**	**903 603**
2.1	з них:кошти суб'єктів господарювання	76 898	111 995	143 928	115 204	144 038	186 213	173 778
2.1.1	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	37 675	54 189	73 352	50 511	55 276	74 239	68 864
2.2	Кошти фізичних осіб	106 078	163 482	213 219	210 006	270 733	306 205	320 441
2.2.1	з них: строкові кошти фізичних осіб	81 850	125 625	175 142	155 201	206 630	237 438	249 291
	Довідково:							
1	**Регулятивний капітал**	**41 148**	**72 265**	**123 066**	**135 802**	**160 897**	**178 454**	**171 179**
2	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (Н2)	14.19	13.92	14.01	18.08	20.83	18.90	18.01
3	Доходи	41 645	68 185	122 580	142 995	136 848	142 778	23 124
4	Витрати	37 501	61 565	115 276	181 445	149 875	150 486	21 889
5	**Результат діяльності**	**4 144**	**6 620**	**7 304**	**-38 450**	**-13 027**	**-7 708**	**1 235**
6	Рентабельність активів, %	1.61	1.50	1.03	-4.38	-1.45	-0.76	0,71
7	Рентабельність капіталу, %	13.52	12.67	8.51	-32.52	-10.19	-5.27	4,81
8	Чиста процентна маржа, %	5.30	5.03	5.30	6.21	5.79	5.32	4,76
9	Чистий спред, %	5.76	5.31	5.18	5.29	4.84	4.51	3,94

Висновки. Таким чином, напрямом розвитку монетаризму є перегляд економічних змінних, які мають взаємозв'язок з грошовими величинами в сучасній хаотично структурованій економіці. Детермінантами впливу на грошові величини в сучасній хаотично структурованій економіці є асиметрія інформації, зниження якої має ґрунтовне значення внаслідок переходу до економіки знань та інформатизації суспільства; зміна глобального економічного балансу (зокрема перерозподіл економічної потужності на користь азійського регіону); проблеми Єврозони (податкова конкуренція, трудова мобільність, фінансова дисципліна); волатильність фінансових ринків та фінансові ризики. Перспективою подальших досліджень є розробка ефективних механізмів управління фінансовими ризиками перш за все для банківського сектора економіки, в основу якого доцільно покласти концепцію їх максимізації.

Список використаної літератури

1. Stiglitz J. What can save euro? / J. Stiglitz // Projectsyndicate. – 2011. – Number 12. – P. 5.

2. Snowdon B., Vane H.R. (1997) Modern Macroeconomics and Its Evolution from a Monetarist Perspective: An Interview with Professor Milton Friedman, MCB University Press, 2002. – Journal of Economic Studies, 24, 4, p. 191–221.

3. Engl Robert. Autoregressive Conditional Heteroskedasticity With Estimates of the Variance of U. K. Inflation // Econometrica. 1982. Vol. 50.

4. Engl Robert. GARCH101: The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics // Journal of Economic Perspectives. Vol. 15. № 4. Fall 2001.

5. Роберт Энгл. Глобальная финансовая стабильность и долгосрочные риски [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://slon.ru/economics/rossiya_dvigaetsya_ne_v_tom_napravlenii_chto_i_dr-128832.xhtml

6. Sheng Andrew. Global Finance's Supply-Chain Revolution// Projectsyndicate. – 2012. – Number 1. – P. 3.

7. Stiglitz J. The perils of 2012 // Projectsyndicate. – 2012. – January. – P. 5.

8. GeorgeA. Akerlof. The Market for "Lemons":Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p. 488–500.

9. Friedman, B.M. (1988) Lessons on Monetary Policy from the 1980s, Journal of EconomicPerspectives, 2, 3, 51–72.

10. Фридман М. Денежная и фискальная политика по обеспечению экономической стабильности / М. Фридман // Основы монетаризма. – Москва, (2002) ТЕИС. – С. 151–175.

11. Smith, B.D. (1994) Mischief and Monetary History: Friedman and Schwartz Thirty Years Later, Journal of Monetary Economics, 34, 1, 27–45.

12. Friedman, M., Schwartz, A.J. (1991) Alternative Approaches to Analysing Economic Data, American Economic Review, 81, 1, 39–49.

13. Friedman, M. (1970b) A Theoretical Framework for Monetary Analysis, Journal of Political Economy, 78, 193–238.

14. Kuznetsova S. The transformation of accounting systems in the chaotic economy structuring: The synergetic approach // Risk and Decision Analysis. Special Issue: Volume 2: Behavioral Finance. – IOS Print, USA, New York, – 2011. – Number 3. – P. 151–160.

15. Кузнецова С.А. Банковская система как инструмент управления экономической безопасностью национальной экономики / С.А. Кузнецова // Экономика, управление и право в современных условиях: международ. сб. ст.; под общ. ред. А.Н. Сорочайкина. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2012. – Вып. 1(13). – С. 108–118.

16. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish

17. Додаткова інформація щодо емісії грошей в Україні. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=78708

Обосновано развитие монетаризма через выделение экономических переменных, которые имеют взаимосвязь с денежными величинами в современной хаотично структурированной экономике. Современными детерминантами влияния на денежные величины признаны асимметрия информации, изменение глобального экономического баланса, финансовая дисциплина, волатильность финансовых рынков и финансовые риски.

Ключевые слова: монетаризм, волатильность, асимметрия информации, финансовые риски, хаотично структурированная экономика, денежные агрегаты, денежная база, банковская система, банк, финансовый кризис, глобальный экономический баланс.

The development of monetarism by separation of economic variables, which have a relationship with monetary values in modern chaotic structured economy, is grounded. Modern determinants impact on the cash value recognized asymmetry of information, changing global economic balance, fiscal discipline, the volatility of financial markets and financial risks.

Key words: monetarism, volatility, asymmetry of information, financial risks, chaotic structured economy, monetary aggregates, monetary base, banking system, bank, financial crisis, global economic balance.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.342.146

С.В. КУЗЬМІНОВ,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

СУБ'ЄКТНІ ОЦІНКИ ЯК ПІДҐРУНТЯ РИНКОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У статті пропонується спрощена модель міжсуб'єктної координації як продукту діадичної ринкової взаємодії. У моделі описано концепції суб'єктних та позасуб'єктних оцінок як відправних точок ринкової поведінки. Відзначається, що згода контрагента брати участь у ринковій взаємодії може бути досягнута як за рахунок зміни ціни, так і за рахунок впливу на його суб'єктну оцінку.

Ключові слова: ринкова поведінка, ринкова взаємодія, суб'єктні оцінки.

Економіки найрозвиненіших країн світу містять у собі значну частку державного сектора, але основою координаційного механізму все-таки є ринкове саморегулювання. Воно вважається бажаною формою організації суспільно-економічної координації завдяки його орієнтованості на задоволення потреб споживачів, у ролі яких виступає кожен член суспільства. Таким чином, нібито досягається оптимальна структура виробництва, сформована через голосування грошима. Пред'являючи платоспроможний попит, економічні суб'єкти обирають товари та послуги, які вони бажають мати і, оцінюючи отриманий результат, приймають найкращі для себе рішення (звісно, з урахуванням наявних обмежень). Але чи дійсно індивідуальні оцінки, на яких, власне, і базується уся система, виносяться тільки самостійно і незалежно? Є підстави сумніватися у цьому. Саме ступінь самостійності індивідуального оцінювання у процесі ринкової міжсуб'єктної взаємодії і став об'єктом нашого розгляду у цій статті.

Різні аспекти індивідуального оцінювання корисностей та антикорисностей предметів та явищ економічними суб'єктами у процесі міжсуб'єктної координації розглядалися багатьма дослідниками, оскільки цей процес буквально пронизує кожний акт ринкової взаємодії, вираженої у торгах з приводу передачі кінцевих благ та ресурсів від одних суб'єктів до інших. Загальна ідея ринкового саморегулювання була сформульована ще Адамом Смітом [1], а у подальшому розвивалася у багатьох напрямах:

– поглиблювалася математизація ідеї ринкового саморегулювання стараннями А. Маршала [2], Л. Вальраса [3], К. Ерроу [4], Ж. Дебре та ін.;

– доводилася перевага ринкового саморегулювання перед неринковими системами координації (насамперед, у працях економістів неоавстрійської школи та неоконсервативних течій у економічній науці [5, 6, 7, 8]);

– розширювалося коло явищ суспільного життя, у дослідженні яких застосовувалися ті ж аналітичні інструменти, які економісти використовували для дослідження поведінки економічних агентів у ринковому середовищі (показові у цьому плані роботи Г. Беккера [9]).

У той же час значна кількість дослідників піддає перевірці і критиці ключовий елемент ринкового саморегулювання – ідею егоїстичної цілераціональної людини як головного суб'єкта ринкової координації. І якщо практики модель *homo economicus* визнають хоча б на словах, ігноруючи на ділі [10], то теоретики підходять до критики значно ґрунтовніше. Так, вони доводять неприпустимість або, принаймні, неефективність ринкової координації у сфері виробництва сус-

© *С.В. Кузьмінов, 2012*

пільних благ [11], заперечують орієнтованість людини на максимізацію корисності, як це зробив Г. Саймон [12], запропонувавши модель обмеженої раціональності і навіть експериментально доводять, що прояви індивідуальної економічної поведінки далеко не завжди підтверджують тотожність оптимізації та максимізації [13], а також наявність системних відхилень від постулатів, покладених у основу *homo economicus* [14].

В. Автономов [15] та А. Лібман [16] наголошують, що незважаючи на численні відхилення від моделі ціленаціонального економічного суб'єкта, виявлені експериментально та шляхом спостережень у польових умовах, наявні альтернативи не отримали належного визнання. А користування неправильними моделями, незважаючи на удавану відірваність економічної теорії від реального життя, несе у собі велику загрозу. Загроза ця полягає у опорі на неправильну апологію ринкових відносин як універсальний регулятор, звідки випливає неправильна регуляторна політика держави. І якщо у країнах з усталеною ринковою економікою проблема вирішується свідомим інституціонально оформленим комбінуванням ринкового саморегулювання і адекватних, еволюційно викристалізованих дій держави [17], то в Україні такого досвіду поки що немає, як немає і часу на спроби та помилки через жорстку міжкраїнову конкуренцію, загострену глобалізацією. У зв'язку з викладеним правильна модель ринкової координації відіграє надзвичайно важливу роль не тільки у теоретичному, але і у суто практичному плані.

Модель ринкової координації, яку ми пропонуємо, у графічному вигляді наведена на рис. 1.

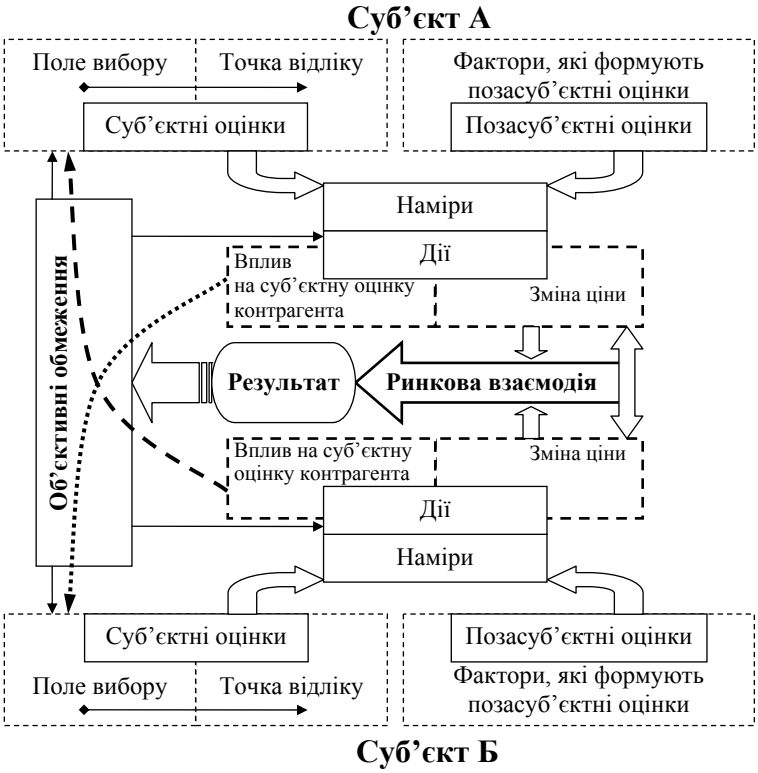


Рис. 1. Міжсуб'єктна координація у діадичній взаємодії

Ми пропонуємо як базову одиницю аналізу ринкової координації використовувати діадичну міжсуб'єктну взаємодію, яка у ринковому середовищі має характер обміну між двома індивідами. Як видно з наведеної на рис. 1 схеми, ринкова взаємодія є інтеракційним процесом за участю двох суб'єктів, які спираються у своїх намірах на два типи оцінок, які ми пропонуємо називати суб'єктними і позасуб'єктними. Під суб'єктними оцінками ми розуміємо оцінки, винесені суб'єктом самостійно безпосередньо у процесі цієї ринкової взаємодії. Відповідно, позасуб'єктні оцінки формуються за межами «тут і зараз», а часто навіть за межами свідомості суб'єкта взаємодії. Прикладами позасуб'єктних оцінок можуть бути так звані загальнолюдські цінності, усталені норми, релігійні настанови а також інші види оцінок, які суб'єкт не формує, а, скоріше, інтерналізує у свою психіку.

Межа між суб'єктними та позасуб'єктними оцінками до певної міри умовна, оскільки регулярно повторене суб'єктне оцінювання, яке дало один і той же результат, перетворюється на рутину і звичку (іншими словами, інституціоналізується [18]), виходячи, таким чином, за межі свідомого контролю індивіда. Одночасно і суб'єктне оцінювання не завжди повністю контролюється самим суб'єктом і не завжди вільне від стороннього впливу, як це видно на схемі.

Незважаючи на умовність розмежування суб'єктних та позасуб'єктних оцінок сенс у їх розмежуванні не менший, ніж у виділенні кольорів у веселці, яке проводиться незважаючи на те, що фактично у спектрі чітких кордонів немає і кожний колір переходить у інші, сусідні з ним. Суб'єктна оцінка є проявом максимального раціоналізму, на який здатна особа і саме на аналізі суб'єктного оцінювання базується як мікроекономіка, так і уся апологія ринкової координації. Позасуб'єктні оцінки більшою мірою цікавлять критиків мейнстріму (зокрема, інституціоналістів та представників французького регуляціонізму) і характеризують «вибір без вибору», вибір, продиктований неекономічними факторами. Таким чином, суб'єктні та позасуб'єктні оцінки складають протилежні полюси у спектрі усвідомленості економічного вибору.

Як суб'єктні, так і позасуб'єктні оцінки формують наміри суб'єкта, спонукаючи його бажання поводитись тим чи іншим чином у процесі міжсуб'єктної координації. Для споживача наміри можуть втілитися у бажанні купити той чи інший товар у тій чи іншій кількості, у продавця – продати ту чи іншу кількість кінцевих або проміжних благ або ресурсів.

Як правило, наміри суб'єктів у процесі ринкової координації більш або менш виражено конфліктують. Тобто, наприклад, продавець найчастіше хоче мати за свій товар більше, ніж покупець хотів би заплатити. Ця конфліктність, як пишеться у найбільш популярних сучасних підручниках, витриманих у дусі неокласичного синтезу, є вираженням базового протиріччя економіки – протиріччя між безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів. Проте не менш обґрунтовано можна стверджувати, що причиною є відносність оцінок як продукту людського світосприйняття. Наприклад, селянин, приїхавши на ринок великого міста, може спочатку встановити доволі низьку ціну на свої сир та сметану, спираючись на прийнятний для себе рівень прибутковості продажів. Але доволі швидко він, орієнтуючись на конкурентів, підніме ціну до середньоринкової і стане отримувати значно більші прибутки, ніж він хотів отримувати спочатку.

Намагаючись реалізувати свій намір всупереч намірам контрагента, суб'єкт координації переходить до дій. Як показано на рис. 1, ми пропонуємо поділяти усі дії на дві групи:

а) дії, пов'язані зі зміною ціни на товар;

б) дії, спрямовані на зміну суб'єктної оцінки контрагента.

Перша група об'єднує дії щодо зміни цін у сприятливому для контрагента напрямі з метою досягнення компромісу. Тобто продавець знижує ціну, а покупець погоджується заплатити більше аж поки ціна попиту і ціна пропози-

ції не зрівняються. Саме такі дії розглядав А. Маршал у своїй моделі ринкового ціноутворення, яка стала незмінним підґрунтям для усіх неокласичних моделей ринкової рівноваги. Описуючи ринковий механізм, апологети ринку мають на увазі саме цей інструмент досягнення угоди. Його особлива цінність з точки зору обґрунтування демократичності ринку полягає у тому, що така «м'яка» форма узгодження, заснована на взаємних поступках, дозволяє зберегти суверенітет економічного суб'єкта, отже не ставити під сумнів той факт, що якими б не були наслідки економічної діяльності суспільства, відповідальність має бути покладена на усіх (або принаймні на більшість) членів спільноти. Відповідно, будь-який соціально-економічний конфлікт отримує своє виправдання у формі розподілу відповідальності на безліч осіб, отже, ні на кого конкретно.

Вплив на суб'єктну оцінку контрагента має на меті змінити рівень очікуваної корисності від споживання ним товару. Наочно це видно на якомусь близькосхідному базарі, де продавець нахвалює товар, а покупець гудить його. На тому ж базарному прикладі видно, що обидва різновиди дій мають одну й ту ж мету – досягти згоди контрагента на участь у ринковій взаємодії і, врешті-решт, вимагають встановлення компромісної ціни. То чи є між ними різниця?

Продемонструвати різницю між методами, заснованими на зміні ціни та методами, заснованими на впливі на суб'єктну оцінку контрагента можна, спираючись на відомий принцип рівноваги споживача, який стверджує, що рівновага настає у тому випадку, коли для усіх спожитих благ відношення граничної корисності (MU) до ціни (P) буде однаковим. Якщо ж для якого-небудь товару значення MU/P виявиться більшим, ніж для усіх інших товарів, то споживач має витратити більше грошей саме на цей товар, придбавши його більше за рахунок зменшення споживання інших, менш вигідних з точки зору максимізації корисності товарів.

Оскільки саме показник MU/P виступає критерієм доцільності придбання товару, то для того, щоб схилити покупця до покупки у випадку, коли він вважає цей показник недостатнім, можна або зменшити ціну, або збільшити граничну корисність. Відповідно, зменшення ціни характеризує той самий суто ринковий механізм, який розглядають неокласики. Що ж стосується збільшення граничної корисності товару, то єдиним інструментом її збільшення у мікроекономіці виступає зменшення споживання. Таким чином, класичний ринковий механізм описується урізаним ланцюжком «суб'єктна оцінка – намір – зміна ціни – ринкова взаємодія на основі компромісної ціни – результат, який змінює об'єктивну реальність» і є лише окремим випадком ринкової міжсуб'єктної координації.

На набір можливих дій, які будуть реалізовані кожним суб'єктом, значно впливають наявні об'єктивні обмеження. У випадку споживача таким обмеженням виступає його бюджет, у випадку продавця – необхідність покрити за рахунок виторгу усі витрати факторів виробництва. Відповідно, необхідність поступитися ціною означає для покупця зменшення споживання, а для продавця – зниження прибутковості його діяльності. Отже, такий варіант є мало бажаним для раціонального максимізатора, яким описує людину сучасний мейнстрім.

Правда, існують численні заперечення проти того, щоб вважати максимізацію ефективності головною метою економічної діяльності людини. Наприклад, у моделі економічної поведінки за Г. Саймоном людина обирає не найкращий, а перший задовільний варіант. Проте така поведінка все одно виявляється максимізуючою, але вже з урахуванням витрат пошуку інформації. Аналогічно і врахування неекономічних аспектів у економічному виборі також задовільно пояснюється максимізаційними намірами особи, але тепер уже з урахуванням соціальних, психологічних та інших подібних витрат. Тому ми вважаємо, що людина за своєю сутністю усе ж є максимізатором, а у тих випадках,

коли дослідники фіксують відхилення від такого типу поведінки, коректніше говорити не про відсутність максимізації, а про недостатньо широке коло врахованих виграшів та витрат.

Оскільки поступатися ціною максимізатору не хочеться, то цілком логічно він доходить висновку про бажаність зміни намірів контрагента нецініовими методами. Маркетологи вказують на можливість внести певні модифікації у товар з метою збільшення його привабливості у очах споживача. Проте у такому випадку це вже буде інша взаємодія з іншим товаром. Ми ж звертаємо увагу на той аспект ринкової міжсуб'єктної взаємодії, коли об'єктивні умови контрактації залишаються незмінними. У такому випадку залишається лише втрутитися у процес суб'єктного оцінювання контрагента, як це і показано на рис. 1.

Вплив на суб'єктну оцінку контрагента відбувається через формування поля його вибору. Оскільки когнітивні здібності людини обмежені, то вона оперує доволі обмеженим обсягом варіантів вибору. Так, обираючи автомобіль чи холодильник людина аналізує далеко не усі можливі варіанти, а лише ті, які вважає для себе більш-менш прийнятними. При цьому вона порівнює кожен варіант з певним «початком координат» – референтним варіантом, відмінність від якого і сприймається як якість кожного товару. Ця точка порівняння є частиною поля вибору і може як бути реальним товаром, так і удаваним, квінтесенцією уявлень суб'єкта про бажані характеристики того, що він вибирає.

У випадку, коли точка порівняння є умоглядною конструкцією, а не реальним товаром, вона теоретично може опинитись за межами поля споживчого вибору, але ненадовго. Для реального вибору суб'єкт раніше чи пізніше почне спиратися на реалістичніші критерії оцінки. Саме у цьому і криється можливість управління його вибором [19]. Формуючи поле вибору свого опонента, суб'єкти ринкової взаємодії отримують можливість активно формувати його вибір, отже, попри удавану свободу, гра йде «у одні ворота».

Щоб не залишати твердження про вплив на суб'єктну оцінку контрагента голослівними, звернімо увагу на те, як формується мода. Фактично, покази модного одягу мають на меті не тільки (а може і не стільки) продати те, що демонструється, скільки задати стандарти, визначити точки порівняння для оцінки того, що треба і що не треба носити у цьому сезоні. Додамо також, що явище моди характерне не тільки для легкої промисловості. Воно стосується і того, що їсти, що пити, де відпочивати, на чому їздити, де жити, які оздоблювальні матеріали використовувати і навіть з ким зустрічатися.

Для того, щоб маніпулювання суб'єктним оцінюванням контрагента було більш ефективним його слід замаскувати під дію об'єктивних факторів. Так, спонсорами передач про ремонт у оселі стають торговельні мережі будівельних супермаркетів, а «незалежні» тест-драйви і описи особистих вражень журналістів, які ведуть передачі та пишуть журнальні статті про автомобілі, стають великі автотрейдери. І тут справа не у прихованій рекламі, оскільки рекламується не конкретна марка автомобіля чи конкретний виробник ламінату. Вплив іде значно глибше. Змінюється саме поле світосприйняття.

Таким чином, цілком раціональна людина, залишаючись при здоровому глузді і продовжуючи прискіпливо зважувати усі «за» та «проти», стає залежною від стороннього впливу у самому центрі ринкового координаційного механізму – індивідуальній функції корисності. То чи можна її вважати свідомим прискорювачем глобального потепління через нібито свідомий вибір на користь поїздок особистим авто, а не громадським електротранспортом? Питання риторичне.

Список використаної літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. В.С. Афанасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 957 с.

2. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1. – 415 с.

3. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства / Л. Вальрас; пер. с фр. И. Егоров, А. Белянин. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.

4. Arrow K.J., Hurwicz L. On the Stability of the Competitive Equilibrium, I // Studies in Resource Allocation Processes / Ed. by K.J. Arrow, L. Hurwicz. – Cambridge University Press, 1977. – 482 p.

5. Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Л. фон Мизес; науч. ред. Т. Левита; пер. с англ. Е. Журавской, Б. Пинскера, В. Родионова. – М.: «Дело» при участии «Catallaxy», 1993. – 240 с.

6. Фридман М. Свобода выбирать: наша позиция / М. Фридман, Р. Фридман. – М.: Новое издательство, 2007. – 356 с.

7. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 47–56.

8. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф.А. фон Хайек. – М.: Изограф, 2000. – 256 с.

9. Беккер Г.С. Человеческое поведение и экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г.С. Беккер; пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшникова; предисл. М.И. Левин. – М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.

10. Лоусон Р. Поведение потребителей / Роб Лоусон // Маркетинг / под ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – С. 134–149.

11. Margolis H. Selfishness, Altruism, and Rationality: A Theory of Social Choice. – Chicago: University of Chicago Press, 1982.

12. Саймон Г. Науки об искусственном / Г. Саймон; пер. с англ. Э.Л. Ниппельбаума; послесл. О.К. Тихомирова. – М.: Мир, 1972. – 147 с.

13. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – Vol. 47, # 2. – 1979. – С. 263–292.

14. Fox C. and Tversky A. Ambiguity aversion and comparative ignorance // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 110. Issue 3 (Aug., 1995).

15. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли) / В.С. Автономов. – М.: Наука, 1993. – 176 с.

16. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике / А.М. Либман // Труды семинара «Теоретическая экономика» / под ред. А. Рубинштейна. – М.: ИЭ РАН, 2008. – Кн. 1. – С. 11–63.

17. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.

18. Кузьминов С.В. Применение отдельных принципов физиологии высшей нервной деятельности в институционализме / С.В. Кузьминов // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Вып. 37-2. – Донецк, ДонНТУ, 2009. – С. 49–53.

19. Кузьмінов С.В. Обмеженість можливостей порівняння якості товару як об'єктивна основа поділу ринку на ніші / С.В. Кузьмінов // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 76–83.

В статье предлагается упрощённая модель межсубъектной координации как продукта диадического рыночного взаимодействия. В модели описываются концепции субъектных и внесубъектных оценок как отправных точек рыночного поведения. Отмечается, что согласие контрагента участвовать в рыночном взаимодействии может

быть достигнуто как за счёт изменения цены, так и за счёт воздействия на его субъектную оценку.

Ключевые слова: рыночное поведение, рыночное взаимодействие, субъектные оценки.

In the article the simplified model of intersubjective coordination as a product of dyadic market interaction is suggested. The model proposes concepts of subjective and out-of-subjective evaluations as the starting points of market behavior. It is indicated that the contractor consent to participate in the market interaction can be achieved both by changes in price and due to effect on its subjective evaluation.

Key words: market behavior, market interactions, subjective evaluations.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9(477)

В.В. МАКЕДОН,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ФОРМАТ ВЗАЄМОДІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено сутність транснаціональних корпорацій, їх характерні риси та позитивні і негативні наслідки транснаціоналізації національної економіки України.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, транснаціоналізація господарства, глобалізація виробництва, національна економіка, галузі національної економіки.

Міжнародні корпорації останньої чверті XX ст. – початку XXI ст. є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їх бурхливий розвиток відображає загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного поділу праці. Міжнародні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого боку, самі становлять могутній механізм впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, міжнародні (транснаціональні) корпорації (ТНК) формують нові відносини, видозмінюють сформовані їх форми. В умовах формування ринкової інфраструктури світової економіки, під впливом глобалізації та інтеграції світового господарства транснаціональні корпорації завойовують усе нові ринки і прагнуть подальшого розширення економічної влади.

На сучасному етапі розвитку економіки України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Для сучасної України транснаціоналізація підприємств може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Проблемам дослідження феномена ТНК, економічного механізму їх функціонування, пріоритетів та проблем розвитку в умовах глобалізації та впливу на національні економічні системи присвячено ряд праць зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як: М. Аокі, Р. Верной, Ч. Гіл, Р. Гріфін, Дж. Даннінг, Р. Коуз, Т. Орєхова, М. Пастей, О. Плотніков, О. Рогач, В. Рокоча, Л. Руденко, С. Якубовский.

Водночас, незважаючи на такий науковий здобуток, поведінка ТНК постійно змінюється, їх вплив на нові економічні системи неоднозначний, що потребує постійного наукового моніторингу.

Метою статті є аналіз походження ТНК, визначення провідних концепцій розвитку ТНК, дослідження сучасного етапу транснаціоналізації світової економіки та визначення перспектив розвитку транснаціональних процесів в Україні.

Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорації почалось ще в 30-х роках XX століття з досліджень Д. Вільямса, який показав наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі і розвитком міжнародного виробництва та М. Бая, який досліджував ефективність вертикально інтегрованих компаній. Однак справжній науковий розвиток проблемати-

© *В.В. Македон, 2012*

ка транснаціоналізації господарства отримала в 60–80-х роках XX ст. [7]. Саме в цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини виникнення та поширення ТНК. Дослідження вчених із різних наукових шкіл дозволили сформувати основні чинники появи транснаціональних корпорацій:

- отримання дешевих або якісних факторів виробництва;
- вихід на нові рикни збуту;
- зниження рівня конкуренції;
- зниження витрат виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності.

На основі перелічених чинників були сформовані теоретичні концепції діяльності ТНК, які умовно можна поділити на декілька груп (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичні концепції діяльності ТНК

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
Отримання дешевих або якісних факторів виробництва	Теорія привласнення	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб, насамперед, підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти	В. Рокоча [7]
Вихід на нові ринки збуту	Теорія організаційних форм ТНК	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК поза залежністю від розташування їх головних офісів поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі	М. Аокі, І. Самсон [9]
Зниження рівня конкуренції	Теорія ринкової влади	Для ТНК основною метою виступає отримання ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу	С. Хаймер [1]
Зниження витрат виробництва	Теорія інтернаціоналізації	Мета створення ТНК – зменшення трансакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз [3]
	«Податкова» теорія	Метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток	О. Хорошун [6]

Продовження табл. 1

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
Підвищення конкуренто-спроможності	Концепція міжнародної конкуренто-спроможності	Основа цієї концепції – модель життєвого циклу продукту. Зростання ТНК відбувається за стадіями розвитку відповідної галузі промисловості, а динаміка розвитку кожної стадії і її тривалість визначаються життєвим циклом продукту	Р. Верной, Р. Стобаух [11]
	Еклектична теорія міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вищерозглянутих підходів і заснована на основних наукових напрямах економічних досліджень: менеджменті, маркетингу, фінансах, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії, регіональних дослідженнях	Дж. Даннінг [10]

Перелічені теоретичні концепції свідчать, що вихід економічних стратегічних інтересів фірм за межі національних кордонів забезпечують все більше можливостей для свободи пересування факторів виробництва, товарів, капіталу. Досліджуючи процеси інтернаціоналізації виробництва в різних галузях, вчені дотепер шукають силу, яка забезпечує подальший рух цього процесу.

Найсучаснішим дослідженням та теорією інтернаціоналізації є еклектична теорія Дж. Даннінга [10]. Відповідно до неї фірма займається міжнародним виробництвом при виконанні таких умов:

1. Фірма має певні переваги, яких не мають конкуренти з інших країн, наприклад, у сфері НДДКР, менеджменту, інновацій тощо;

2. Власні переваги можуть бути ефективно використаними тільки самою фірмою, а не шляхом їх продажу чи лізингу іншим компаніям.

3. Фактори місця розташування: «доступні всім фірмам незалежно від їх розміру та країни походження, але які є в окремих регіонах. Вони включають різницю в витратах виробництва; структурі і розмірі ринку; впливу національної влади».

Ці умови властиві загальному міжнародному виробництву. Виходячи з цих умов, фірма визначає для себе тип міжнародного виробництва.

Згідно з Дж. Даннінгом, існує п’ять основних типів міжнародного виробництва:

– виробництво, орієнтоване на використання ресурсів;
– виробництво, орієнтоване на широкий ринок;
– виробництво раціонально спеціалізоване;
– виробництво, орієнтоване на кінцевого споживача;
– змішане виробництво [10].

Таким чином, залежно від першочергових умов, які має фірма, вона обирає тип міжнародного виробництва. Ця теза важлива для української економіки, оскільки дозволяє позитивно налаштовувати вітчизняні підприємства на розширення господарської діяльності в міжнародному просторі. Український бізнес все більше зацікавлений у міжнародному виробництві у двосторонньому напрямі – залученні інвестиції всередину країни та власній експансії за межами країни. Це свідчить про поширення ідей транснаціоналізації в Україні.

ТНК на сучасному етапі контролюють більше половини світової торгівлі і фінансів, найбільш прибуткові галузі і виробництва в різних країнах. На

сьогоднішній день ТНК є основою народногосподарського комплексу країн з розвинутою ринковою економікою. Вагома роль у перетворенні світової економіки у міжнародне виробництво належить транснаціональним фінансово-промисловим групам (ТФПГ) як одній з найбільш розповсюджених форм існування ТНК, які забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямах: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; удосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. Сучасні ТНК у доповнення до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами створили міжнародне виробництво, відповідну йому сферу послуг, сприяючи перетворенню в основному локальних (міжкраїнових, регіональних) міжнародних економічних відносин в глобальні.

Важливим якісним критерієм ТНК є поведінка компанії, її стратегія менеджменту, одночасна орієнтація на внутрішнє і зовнішнє середовище, відносини зі своїми клієнтами і конкурентами. Окрім того, значну роль в становленні національних ТНК відіграє держава. Вона заохочує їх діяльність у міжнародному масштабі і забезпечує ринки збуту шляхом укладання політичних, економічних і торговельних союзів і міжнародних договорів.

UNCTAD (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) виділяє ряд ознак, за якими у сучасних умовах варто розпізнавати ТНК. До таких умов належить [2]:

– річний оборот повинен складати більше ніж 1 млрд дол. США;

– філії та/або дочірні компанії повинні знаходитись не менше ніж у 6 країнах світу;

– частка закордонних активів повинна становити 25–30% у загальній вартості активів компанії;

– 1/5 – 1/3 загального обсягу обороту компанії повинна походити із зовнішніх ринків по відношенню до країни базування.

Компанії досить відповідати хоча б одному з цих критеріїв, щоб вважатись транснаціональною. Водночас сучасні найбільші транснаціональні компанії відповідають усім переліченим умовам. Глобальні ТНК, що виникли на початку 80-х років минулого століття, характеризуються такими ознаками:

– планетарне бачення ринків і здійснення конкурентних дій у світовому масштабі;

– поділ світових ринків з небагатьма іншими ТНК;

– координація дій своїх філіалів на основі нових інформаційних технологій, гнучка організація кожного окремого виробничого вузла, уніфікація бухгалтерського обліку і аудиту;

– об'єднання філіалів, підприємств і спільних підприємств в єдину міжнародну мережу управління, яка, у свою чергу, є інтегрованою з іншими мережами ТНК;

– здійснення економічного і політичного впливу на держави, в яких діють ТНК.

Ядро світогосподарської системи складають майже 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. Усього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають до 250 тис. філіалів за межами країн базування, контролюючи до 50% світового промислового виробництва, 65 зовнішньої торгівлі, 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. При цьому більша частина платежів, пов'язаних з трансфертом нових технологій, здійснюється всередині ТНК: в США їх частка складає 80%, в Великобританії – 90 [13].

На фоні вищезазначених процесів відбувається зростання обсягів міжнародного виробництва. Обсяги продажів, доданої вартості і експорту 78 000 ТНК і їх 780 000 закордонних філіалів збільшились, відповідно, на 18, 16 і 12%. На них припадало 10% світового ВВП і 1/3 світового експорту. На першому міс-

ці у світі за кількістю діючих в країні зарубіжних філіалів знаходиться Китай, а темпи зростання ряду ТНК з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою за останні 15 років перевищили показники ТНК з розвинутих країн.

Серед транснаціональних компаній домінують ТНК розвинутих країн, разом з тим, у світі спостерігається збільшення кількості нефінансових ТНК з країн, що розвиваються, у переліку 100 найбільших ТНК: з 5 у 2004 р. до 9 у 2011 р. Відбувається це через швидку інтернаціоналізацію операцій країн з ринком, що формується. У 2011 р. обсяги зарубіжних продажів і кількість працівників за кордоном 100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, зросли, відповідно, на 48 і 73%. У переліку 100 найбільших ТНК країн, що розвиваються, переважає Азія (78 ТНК), наступні позиції займають Африка і Латинська Америка (по 11 компаній) [9, 13].

ТНК зазначеної регіональної приналежності у своїй діяльності охоплюють більш широкий перелік галузей, ніж найбільші ТНК з розвинутих країн. Проведений вище аналіз теоретичних положень діяльності ТНК та розгляд основних практичних результатів їх діяльності у світі дозволяє виділити такі переваги перетворення фірм у ТНК:

– використання усіх можливих ресурсів інших країн для досягнення мети діяльності;
– уникнення митних бар'єрів і проникнення на важкодоступні ринки;
– зникнення внутрішньої обмеженості ринку країни базування;
– зростання розміру підприємства та максимізація прибутку;
– отримання дешевих і якісних ресурсів;
– вибір оптимального рівня оподаткування тощо.

Транснаціональні компанії отримують переваги внаслідок різниці в економічному становищі країн розміщення свого капіталу. Саме маючи розгалужену структуру філій та дочірніх компаній ТНК реалізують свої можливості на світовому ринку. Одночасно транснаціональні компанії підкріплюють позиції своєї держави на території інших країн, створюючи там анклави власності. Така система власності за кордоном забезпечує реальний міжнародний вплив держави. Транснаціональні компанії та їх діяльність зростають не тільки кількісно, але й якісно впливають на світову економічну систему в контексті процесу глобалізації. Транснаціональний капітал доволі часто може діяти всупереч національній безпеці країн, руйнувати державність країн, впливаючи негативно на політичну і економічну ситуацію в них. Створюючи конкуренцію національним державам, ТНК можуть здійснювати негативний вплив на розвиток національного бізнесу, що викликає протидію зі сторони національних економік. Виступаючи як володарі могутніх ресурсів (прямі інвестиції ТНК в приймаючі країни складають майже 200 млрд. дол.), ТНК застосовують різні способи тиску на державні уряди з метою зменшення імовірності інвестиційного ризику [5].

Вітчизняна національна економічна система, розвиваючи транснаціональну діяльність, має на меті вирішення двох основних завдань: залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної політики експансії на зарубіжних ринках. Саме з цієї точки зору розглянемо динаміку поширення ідей транснаціоналізації в українському бізнесі.

В Україні станом на 1 жовтня 2011 р. було зареєстровано 2307 іноземних підприємств, що порівняно зі станом на 2010 р. (2323) показує зниження іноземної активності на українському ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка участі іноземного капіталу в українській економіці за період 2008–2011 рр. [12]

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	01.10.2011 р.
Іноземне підприємство	2315	2347	2323	2307

Більша частина цих підприємств зосереджена в сферах торгівлі та ремонту, в переробній промисловості, в операціях з нерухомістю, будівництві (рис. 1).

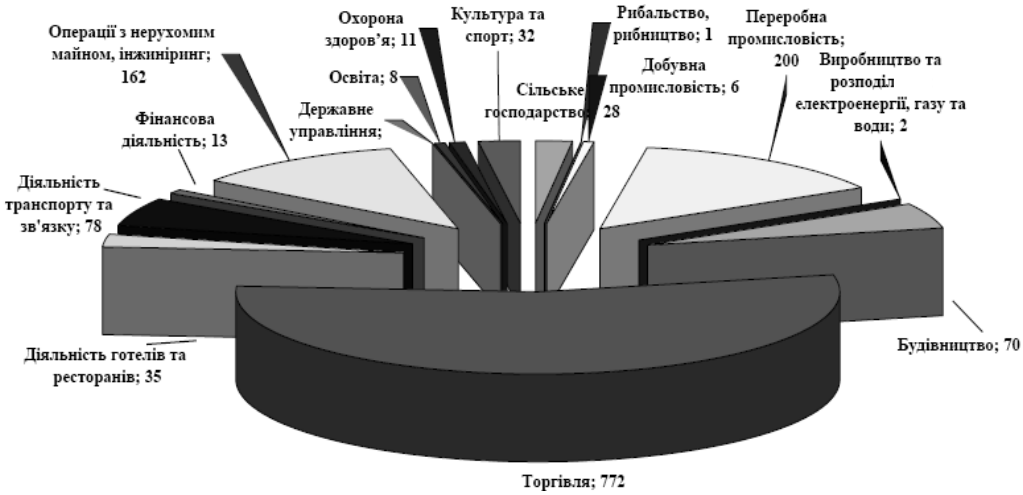


Рис. 1. Розподіл іноземних підприємств в Україні за галузями економіки (побудовано за даними Державної служби статистики України [12])

Як бачимо, іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують на торгівлю – галузь, яка дозволяє швидко отримувати високі прибутки. Переробна промисловість також виступає пріоритетною галуззю для іноземних інвесторів, що є позитивним для економіки України. Адже саме переробна промисловість дозволяє виробляти кінцевий продукт і оновлювати технологію переробки. Наступними за пріоритетністю є галузі нерухомості та будівництва. Ці дві галузі традиційно привабливі для іноземних інвесторів в економіках, що розвиваються. Іноземні інвестиції у будівництво дозволили Україні зайняти вигідну позицію на світовому ринку в цій галузі. Україна активно експортує послуги будівництва на світовий ринок.

Однак негативними залишаються показники в основних галузях економіки України: добувна промисловість, сільське господарство, енергетична галузь. Недоінвестування цих галузей призводить до їх відставання від міжнародного рівня, старіння обладнання, його руйнації.

Що ж стосується іншого напряму розвитку українських ТНК, то тут взагалі рано казати про який-небудь прогрес. На сьогоднішній день найвищою формою господарської діяльності, що існує всередині країни, є фінансово-промислові групи, які мають на меті подальше розширення своєї діяльності і перетворення у транснаціональні корпорації. Серед таких груп можна відзначити фінансово-промислову групу «Приват», фінансово-промислову групу «Інтерпайп». Водночас навіть такі потужні виробничо-фінансові комплекси не в змозі виступати на міжнародній арені на рівні інших ТНК світу. Серед об'єктивних проблем, які існують в Україні щодо розширення діяльності ТНК, можна назвати такі [4]:

- нестабільність політико-правового середовища країни;
- нерозвинутість ринкової інфраструктури;
- нестабільність курсу національної валюти;
- нерозвинутість внутрішнього інвестиційного ринку;

– обмежена зовнішня орієнтація бізнесу;
– інформаційна відсталість країни;
– невеликі (у світовому масштабі) розміри бізнес-груп;
– наздоганяючий характер науково-технологічної діяльності, інноваційної складової господарювання;
– криза високотехнологічних галузей економіки тощо.

З огляду на вищевикладене важливим виступає з'ясування наслідків розширення діяльності ТНК на українському ринку та виділення основних напрямів розвитку власних ТНК. На особливу увагу заслуговують питання економічної безпеки, під якою розуміють стан національної економіки, що забезпечує задоволення життєво важливих потреб країни в матеріальних благах незалежно від виникнення у світовій економічній системі або всередині країни форс-мажорних обставин соціально-політичного, економічного або екологічного характеру [8].

Напрями та перспективи сталого розвитку національної економічної системи України та транснаціоналізація її господарства повинні визначатись перспективними і економічно безпечними для держави завданнями:
– розвитком процесів енергетичної інтеграції на пострадянському просторі;
– перспективами інтеграції України до світового ринку металургійної продукції;
– перспективами інтеграції України до світового ринку послуг;
– напрямами розбудови транскордонного співробітництва за участю України.

Реалізація цих напрямів з урахуванням впливу транснаціоналізації вимагає державної підтримки щодо технічного переозброєння виробництва і залучення іноземних інвестицій. Ефективна реалізація зазначених напрямів повинна забезпечуватись виконанням ряду умов:
– залучення іноземних інвестицій в проекти структурної трансформації промисловості;
– збільшення обсягів інвестиційних ресурсів в проекти технічного переозброєння виробництва;
– ефективне використання інвестиційних ресурсів;
– розвиток галузей матеріального виробництва, що визначають міжнародну конкурентоспроможність національної економіки;
– створення умов для найбільш повного використання експортних можливостей України.

Дослідження зарубіжних та вітчизняних літературних джерел з питання транснаціоналізації господарства показало, що існують як позитивні, так і негативні наслідки цього процесу. Для кожної окремої країни такі наслідки будуть специфічними, водночас при розбудові національної економічної системи України необхідно враховувати узагальнені чинники (табл. 3).

Таблиця 3

Роль транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України

Позитивні риси	Негативні риси
Міжнародна спеціалізація на базі взаємопроникнення капіталу	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника
Формування міжнародних галузевих та господарських територіальних одиниць (кластерів)	Поступова руйнація національного економічного державного суверенітету – поява наднаціональних економічних утворень – ТНК
Вирівнювання національних відтворювальних виробничих структур	Різке зростання транскордонного злиття і поглинання вітчизняних компаній

Продовження табл. 3

Позитивні риси	Негативні риси
Свобода пересування факторів виробництва, товарів	Розташування на території держави трудомістких, енергомістких та матеріаломістких, екологічно небезпечних виробництв
Доступ до більш якісних і дешевих ресурсів	Відтік капіталу, перерахування прибутку в промислово розвинуті країни
Розвиток науково-технічної сфери	Уникнення оподаткування прибутку
Розширення інноваційної діяльності	Розподіл фінансових ресурсів країни між великими ТНК з обмеженим фінансуванням середнього бізнесу
Якісний розвиток виробництва країни	Занепад галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Посилення ролі держави (країни-базування ТНК) в міжнародному просторі	Вплив ТНК на економічну владу країни

Табл. 3 засвідчує, що для ефективного розвитку ТНК в Україні та для збереження національних інтересів держави необхідно проводити досить обмежену політику міжнародного розширення виробництва та відкриття кордонів держави. Звідси випливає необхідність розглянути роль держави у взаємовідносинах з ТНК.

Побудова взаємовідносин приймаючої держави, особливо це актуально для України, з ТНК повинна ґрунтуватись на декількох важливих моментах:

– діяльність ТНК владою приймаючої країни необхідно обов'язково розцінювати з позиції наслідків як позитивних, так і негативних;

– розробляючи регулятивні документи відносно ТНК необхідно виходити насамперед з національних інтересів країни і враховуючи можливі наслідки щодо національної безпеки країни;

– участь ТНК в розробці спільної взаємовигідної економічної політики є більш ефективним засобом налагодження відносин країни з ТНК, ніж протекціоністська політика;

– можливості ТНК щодо залучення іноземного капіталу дозволяють зменшити безробіття у приймаючій країні, позитивно впливати на переміщення великих виробничих ресурсів;

– необхідно виважено підходити до напрямів інвестиційної активності ТНК в приймаючій країні, заохочуючи приплив іноземних інвестицій в пріоритетні для національної економіки галузі, і обмежуючи – в стратегічно важливі для економічної безпеки країни галузі;

– всі відносини з іноземними інвесторами, ТНК мають бути чітко прописані в міжнародних угодах та нормативно-правових актах приймаючої країни: ТНК, перш за все, виходить з власної вигоди, а вже потім пристосовується до вимог держави;

– намагатись нівелювати використання ТНК як форми переказу капіталів трансфертних цін.

Таким чином, можна зробити висновок, що основою забезпечення економічної безпеки країни в процесі транснаціоналізації господарства є постійна цілеспрямована діяльність держави зі створення конкурентних переваг провідних галузей національної економіки на зовнішніх і внутрішніх ринках.

Список використаної літератури

1. Гіл Чарлз. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку; пер. з англ. / Чарлз Гіл. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 856 с.

2. Гриффин Р. Международный бизнес. 4-е изд.; пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева / Р. Гриффин, М. Пастей. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – М.: Дело Лтд, 1993. – 192 с.
4. Орєхова Т. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища / Т. Орєхова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – № 5. – С. 59–65.
5. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації у світовому господарстві: монографія / О.І. Рогач. – К.: ВЦ «Київський університет». – 2006. – 150 с.
6. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: монографія / Л.В. Руденко. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.
7. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
8. Якубовский С.О. Транснациональные корпорации: особенности инвестиционной деятельности / С.О. Якубовский, Ю.Г. Козак, О.В. Савчук. – К.: ЦНЛ, 2006. – 488 с.
9. Aoki M. Corporations in Evolving Diversity: Cognition, Governance and Institutins / M. Aoki. – Oxford University Press, 2010. – 256 p.
10. Dunning J.N. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Possible Extension / J.N. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1988. – Vol. 19. – N 1. – P. 23–41.
11. Vernoy R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernoy // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – No. 80. – Pp. 190–207.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/mp.htm
13. UNCTAD –World Investment Report 2011. [Electronic Resource]. – Mode of access: URL: http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=15189&intItemID=2068&lang=1&mode=highlights

В статье исследована сущность транснациональных корпораций, их характерные черты, позитивные и негативные последствия транснационализации национальной экономики Украины.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, транснацонализация хозяйства, глобализация производства, национальная экономика, отрасли национальной экономики.

Article investigates the essence of multinational corporations, their personal touches and positive and negative consequences of transnationalization of national economy of Ukraine.

Key words: multinational corporations, transnationalization economies, globalization of production, national economy, industries of national economy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.33.012

Т.Н. МАЛЬКОВА,
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент Петровской академии
наук и искусств,
(Санкт-Петербург, Россия)

УЧЁТНЫЕ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ БИЗНЕСА: ПОИСК ИСТИН

Целью исследования являются аспекты применения МСФО (IFRS): методология, выгоды и риски, достоверность отчётной информации, образовательный уровень специалистов. Каждый из них содержит свои параметры, значимые для внешней среды бизнеса. Внутренняя среда бизнеса описывается параметрами максимального и минимального диапазонов деятельности. Подход позволяет управлять расходами бизнеса по периодам его роста и спада. Удельные расходы по разновидностям продуктов определяются на основе метода ABC с применением переноса начала координат по каждому фактору, влияющему на удельную себестоимость.

Ключевые слова: финансовая отчётность, МСФО, диапазоны, рост, спад, удельные расходы.

1. Международные стандарты финансовой отчётности

МСФО являются современным способом информационного описания и представления компании в среде бизнеса [1]. Финансовая отчётность, подготовленная в формате МСФО, приобретает статус конкурентоспособной. Её наиболее значимые области: методология, достоверность отчётной информации, выгоды и риски применения, образовательный уровень специалистов.

Методология отчётности в формате МСФО основана на выборе альтернативных вариантов признания финансовой информации (учётной политике). Они включают форматы отчётности и отчётные статьи в параметрах их минимальных перечней, оценок, раскрытий. Наиболее ответственными являются оценки и раскрытия. Диапазон оценок включает первоначальную (прошлую) и дисконтированную (ожидаемую). Это – крайние пункты, между которыми продажная, покупная, справедливая, возмещаемая, ликвидационная, амортизируемая, актуарная, остаточная. Веер оценок. Зачем так много? Чтобы определить реальную оценку отчётных статей в рыночном пространстве. Оценка и переоценка требуют знания макроэкономических и отраслевых аспектов – финансовых, бухгалтерских, юридических, налоговых, методических. Профессиональные суждения оценщиков, аудиторов, актуариев, удостоверяющих корректность оценок, являются информационным ресурсом, влияющим на качество отчётных показателей.

В российской методологии преобладают первоначальная и остаточная стоимость. Оно, конечно, проще, но элементарнее. Недоверие инвестора к отчётной информации начинается с оценок отчётных статей.

В раскрытиях отчётных статей профессиональное суждение специалистов компании особо значимо. Требования к раскрытиям по российским стандартам излишне экономны. По МСФО требования к раскрытиям чрезвычайно обширны, и легче перечислить, что не надо раскрывать. Раскрывать для кого? – для

© Т.Н. Малькова, 2012

инвесторов. Вообще, МСФО означают нечто невероятное в истории бухгалтерского учёта. В его классическом варианте бухгалтерский учёт давно определён как историография предприятия, в которой бухгалтерские книги описывают то, что уже случилось. Понятно, логично и отработано в течение 6,5 тысячи лет письменного бухгалтерского учёта (вместе с предметно-знаковым этапом ему 40 тысяч лет [2, 3]).

И вдруг бухгалтеру говорят: нет, надо смотреть и с позиции инвестора, раскрывать и предупреждать его о вероятных негативных событиях. По МСФО – то, что уже случилось плюс то, что может случиться негативного. Такое трепетное отношение к инвесторам меняет стиль мышления финансовых специалистов, но не всех радует.

Оценки отчётных статей и раскрытия пересматриваются в обновленных и в новых МСФО. Этот процесс становится стремительным, а их мониторинг представляет значительную сложность. Перевод на другой национальный язык и издание мгновенными быть не могут, поэтому всегда присутствует эффект запаздывания. Терминология и тексты стандартов давно относятся к сфере «мозгового штурма». Создателей МСФО не волнует доходчивость их формулировок, они обобщают среднемировой опыт (фактически британо-американский) и решают проблемы (известные и вновь возникшие). МСФО означают совершенно новый этап исторического развития бухгалтерского учёта. Методология финансовой отчётности начинает приобретать самостоятельное значение.

МСФО обладают чрезвычайной интеллектуальной ценностью, и не исключено, что заслуживают Нобелевской премии, так как вносят мир и порядок в общество. У авторов МСФО – грандиозные и благородные задачи. Но если бы они писали попроще! Согласованность терминологического словаря МСФО с намного более формализованным бухгалтерским словарём любого национального аналога давно стала предметом обсуждения специалистов всех стран (кроме носителей британо-американской методологии бухгалтерского учёта – Великобритании, Нидерландов, США).

Современный глобальный финансовый кризис обозначил сложные последствия операций с финансовыми инструментами, оценок по справедливой стоимости, раскрытия их рисков. Очевидно, создание отдельного МСФО представления деятельности компаний в условиях финансового кризиса имеет несомненную актуальность.

МСФО представляют свод требований к финансовой отчётности, но в них отсутствует механизм осуществления. Они непросты в понимании и сложны в применении (официальный язык – английский с примесью американизмов, методология – британо-американская), не всё ещё регулируют, непрерывно изменяются. Всё это так. Но лучшего нет, и не скоро будет. В настоящее время они представляют вершину финансового и учётного профессионализма.

Достоверность отчётной информации в формате МСФО имеет актуальность потому, что цифровые манипуляции – не исключение в учёте, отчётности, аудите. Юридическая, профессиональная, финансовая ответственность за недостоверность информации компаний и аудиторов является свидетельством самого серьезного отношения к этой проблеме общественно-социального значения. Нормативные акты каждой страны призваны регулировать законность деятельности. Но приоритеты законодательства разные. Налоговая ассиметрия российской отчётности очевидна. Она состоит в приоритете признания доходов и в препятствиях признанию расходов (классификации расходов на производственные и непроизводственные). По МСФО – с точностью до наоборот: жёсткие критерии признания доходов (чтобы умерить «излишний оптимизм» бизнеса) и, что называется, открытые ворота для признания всех расходов. Законодательное применение МСФО на уровне консолидированной отчётности российских акционерных компаний со всей очевидностью выявит новые проблемы.

Заявление ключевого персонала о достоверности финансовой отчётности и отсутствии в ней преднамеренных искажений представляется в комплекте опубликованной финансовой отчётности компаний. Это – документ юридического значения, и он подтверждается фамилиями и подписями ответственных лиц, как и вся отчётность. Более того, национальное профессиональное регулирование ряда стран включает кодекс этического поведения финансовых руководителей с обязательной периодической проверкой соответствия.

Достоверность финансовой отчётности подтверждается заключением независимого аудитора, которое всегда присутствует в её комплекте. Но негативным явлением явилась монополизация аудиторского рынка, которая способствует разработке аудиторами схем мошенничества. Игнорирование интересов мелких аудиторских фирм и частных аудиторов привело к росту цен на аудит и к излишней алчности крупных аудиторских фирм. Уместно вспомнить требование к принципиальности бухгалтеров в советское время.

Выгоды и риски применения МСФО являются фактором финансовой конкурентоспособности компании. На её рейтинг влияет степень информационной открытости, поэтому применение МСФО является признаком хорошего тона и делового имиджа в мире рынка. Сложность МСФО есть инструмент функциональной защиты информации от манипуляций, аргумент профессиональной экономической образованности, признак юридической ответственности за деятельность компании. Такой отчётной информации склонны доверять. Но основной выгодой является свежая энергия больших денег от инвесторов, которые подыскивают объект инвестиций с намерением увеличить собственные доходы.

Риски применения МСФО связаны с обширными информационными раскрытиями для достижения прозрачности отчётности и в связи с этим возможными непредсказуемыми последствиями. Наиболее осторожно признаются доходы и прибыль. Ухудшение финансового положения компании при переходе на МСФО требует известной решительности, чтобы применять иные правила представления компании в её отчётности. Прозрачность отчётности означает также и повышенные затраты на подготовку и представление такой отчётности.

Труднопреодолимым риском является ответственность ключевого персонала и специалистов по отчётности за собственные профессиональные суждения. Отечественный учёт традиционно регламентирован, профессиональное суждение ограничено пределами нормативных (прежде всего налоговых) документов. Уместно привести суждение Петра I: «Не держись инструкции, яко слепой стены, ибо там порядки писаны, а времён и случаев нет». Исключительная сосредоточенность на разработке инструкций и их абсолютном соблюдении способна загубить живую экономическую жизнь. Получается, что наш великий предок лучше понимал МСФО, чем мы. Британо-американская методология, а в своей основе британская, основана на здравом смысле, осторожности, защите инвесторов, что имеет известный исторический опыт.

Отсутствие практики публикации отчётности в едином регистре (печатном и / или электронном) всеми организациями нивелирует ответственность компаний за своё финансовое положение перед обществом.

В целом МСФО значимы для российских компаний в поиске вариантов доходности, финансового положения, ликвидности и налогообложения, в связи с чем их целесообразно моделировать до начала официального перехода на МСФО, чтобы предвидеть риски и управлять ими.

Образовательный уровень специалистов по МСФО достигается обучением и практикой. Наиболее сложным в российских вузах оказалось переобучение преподавателей. Консерватизм бухгалтерского учёта, что подтверждается его историей, есть великое благо, которое спасает от суетливых и бестолковых перестроек. Это так, но и пребывать в неподвижности также неплодотворно. Во

всём требуется здравый смысл, особенно на перекрёстках истории. На практике часть преподавателей испытывает неприязнь к МСФО. Вероятно, не последняя причина состоит в сложности их понимания. Методологической основой МСФО является усредненный британо-американский вариант с профессиональным регулированием методологии. Методологической основой российского учёта является советский вариант с регламентированным нормативным регулированием. Приближение к МСФО в виде положений по бухгалтерскому учёту (ПБУ) есть компромисс упомянутых вариантов, но области несовпадения не оглашаются. Российские специалисты полностью доверяют ПБУ, потому что в них заявляется, что они полностью соответствуют МСФО. Но это совсем не так, и такое заявление – на совести составителей положений. В затылок им «дышит» бюджет, что и приводит к налоговой асимметрии российской финансовой отчётности, начиная с её нормативного регулирования («учёт учёту – враг»). Очевидно и то, что российские преподаватели бухгалтерского учёта не состоят в рядах инвесторов в связи с собственным обнищанием, и потому индифферентны к МСФО, оберегающим интересы инвесторов. Имеет значение и то, что в учебных планах история бухгалтерского учёта, эволюция которого содержит закономерную смену методологий, является дисциплиной по выбору в минимальном объёме.

Более динамичными оказались бухгалтеры-практики, которые давно изучают МСФО на разных курсах, по разным программам разных обучающих центров. Их сертификаты, подтверждающие знание МСФО, конкурентноспособны при поиске должности специалиста. Но такие курсы относятся к области профессиональной переподготовки и повышения квалификации, и это образовательный рынок. Учебные же курсы высшего отечественного образования сводятся к минимальной учебной нагрузке.

Творческий потенциал отечественных специалистов, российская учётная культура, в которой эволюционно присутствует западноевропейский пласт, понимание пользы прагматизма позволят обрести здравый смысл в освоении МСФО в России.

2. Управление расходами бизнеса

Любой экономический показатель имеет определённую закономерность своего развития и своё теоретическое значение. Числовая бухгалтерская информация о расходах не исключает её искажений по ряду причин (неверное понимание учётных стандартов, нарушение налоговых правил, субъективность в признании хозяйственных операций). Проверка расходов на закономерность развития, расчёт гипотетических расходов, их сравнение с учтёнными фактическими и использование полученной информации в управлении бизнесом представляет актуальность.

Управление расходами бизнеса по периодам роста и спада деятельности. Расходы – это функция. Аргумент – объём выпуска (может быть, объём продаж). Он выражен в натуральном измерителе – на уровне центров затрат и центров ответственности. В целом по бизнесу неизбежна совокупная денежная оценка в продажных ценах. Объём деятельности – не единственно возможный аргумент. Им может быть любой другой, имеющий достаточную тесноту связи с функцией.

Предварительно фактические данные объема ($X_ф$) и расходов ($Y_ф$) усредняются на влияние сезонности (эконометрика: ряд Фурье, первая гармоника). Таким образом получаем выравненные значения объёма и расходов ($X_в$ и $Y_в$). Показатели объёма и расходов целесообразно в любом случае проверять на сезонность, которая выявляет цикличность бизнеса. Она может быть следствием определённого ритма в использовании мощности предприятия, развитии ры-

ночной конъюнктуры, поведении расходов, календарной сезонности. Результатом сезонного выравнивания объёма и расходов является определение сезонов их роста и спада в течение анализируемого периода. Предельные значения аргумента (объёма) принимаются за начало или окончание сезонов (табл. 1).

Таблица 1

Выравненные объёмы производства

Месяц	Фактический объём за месяц ($X_ф$)	Cos t	Sin t	X · Cos t	X · Sin t	Среднемесячный выравненный объём ($X_в$) – расчёт*	Числовые значения $X_в$
1	2	3	4	5 (2 · 3)	6 (2 · 4)	7	8
Янв	25,495	1	0	25,495	0	30,712 + (- 2,873 · 1) + (- 1,761 · 0)	**27,839**
Фев	21,005	0,866	0,5	18,190	10,502	30,712 + (- 2,873 · 0,866) + (- 1,761 · 0,5)	**27,344**
Март	30,0	0,5	0,866	15	25,98	30,712 + (- 2,873 · 0,5) – (- 1,761 · 0,866)	**27,751**
Апр	31,75	0	1	0	31,75	30,712 + (- 2,873 · 0) + (- 1,761 · 0)	**28,951**
Май	31,5	-0,5	0,866	-15,750	27,279	30,712 + (- 2,873 · (- 0,5)) + (- 1,761 · 0,866)	**30,623**
Июн	32,5	-0,866	0,5	-28,145	16,25	30,712 + (- 2,873 · (- 0,5)) + (- 1,761 · 0,5)	**32,320**
Июл	32,5	-1	0	-32,500	0	30,712 + (- 2,873 · (- 1)) + (- 1,761 · 0)	**33,585**
Авг	32,5	-0,866	-0,5	-28,145	-16,25	30,712 + (-2,873 · (-0,866))+ (-1,761 · (-0,5))	**34,080**
Сен	32,5	-0,5	-0,866	-16,250	-28,145	30,712 + (- 2,873 · (-0,5)) + (-2,873 · (-0,866))	**33,673**
Окт	33,22	0	-1	0	-33,22	30,712 + (- 2,873 · 0) + (- 1,761 · (- 1))	**32,473**
Ноя	32,58	0,5	-0,866	16,290	-28,214	30,712 + (- 2,873 · 0,5) + (-1,761 · (-0,866))	**30,871**
Дек	33,0	0,866	-0,5	28,578	-16,5	30,712 + (- 2,873 · 0,866) + (- 1,761 · (- 0,5))	**29,104**
Год	368,55	0	0	+103,553 -120,790	+111,761 -122,239		**368,544****

*Выравненные значения объёма ($X_в$) исчислены по формуле:

$$X_в = a_0 + a_1 \cdot \text{Cos } t + b_1 \cdot \text{Sin } t,$$

$$\text{где: } a_0 = X_{ср} = 368{,}55 : 12 = 30{,}712;$$

$$a_1 = (2 \sum \cdot \text{Cos } t) : 12 = (2 \cdot (103{,}553 - 120{,}790)) : 12 = -2{,}873;$$

$$b_1 = (2 \sum \cdot \text{Sin } t) : 12 = (2 \cdot (111{,}761 - 122{,}239)) : 12 = -1{,}761.$$

**Сумма выравненных значений должна быть как можно ближе к сумме фактических значений (368,544 и 368,55).

Таким же образом были выравнены значения расходов и получены $У_в$. Обобщим выравненные значения объёма и расходов (табл. 2).

Таблица 2

Выравненные объём и расходы по сезонам

Рост объёма			Спад объёма		
Месяц	Объём $X_в$	Расходы $У_в$	Месяц	Объём $X_в$	Расходы $У_в$
Март	27,751 начало сезона	940,606 начало сезона	Сентябрь	33,673 начало сезона	1071,122 Начало сезона
Апрель	28,951	983,596	Октябрь	32,473	1028,132
Май	30,623	1032,554	Ноябрь	30,801	979,174
Июнь	32,320	1074,358	Декабрь	29,104	937,370
Июль	33,585	1097,813	Январь	27,839	913,915
Август	34,080 конец сезона	1096,626 конец сезона	Февраль	27,344 конец сезона	915,102 конец сезона
Итого	187,310	6225,553	Итого	181,234	5844,815

Затем по каждому из сезонов по выровненным значениям $X_в$ и $Y_в$ были построены уравнения криволинейной связи. Линейная функция была отвергнута по ряду причин. В линейной связи минимальный критический объем (КО min), известный как Break-Even-Point (BEP), определяется расчётом: КО min = Постоянные расходы : (Продажная цена – Удельные переменные затраты).

Сложность в этом расчёте представляют постоянные расходы, которые бухгалтерским образом получить невозможно. Попытки приблизительной классификации учтённых расходов на постоянные и переменные не соответствуют действительности.

Алгоритм BEP содержится во всей современной экономической литературе [4, с. 48, 51 – впервые в прикладном переложении на русском языке]. Он представлен решением системы нормальных уравнений и расчётом значений «а» (постоянные расходы) и «в» (коэффициент регрессии, обозначающий изменение переменных расходов) в уравнении линейной связи ($Y = a + вx$). Практика применения линейного подхода выявила парадокс преобладающего влияния переменных затрат (прогрессирующих или дегрессирующих), и полного отсутствия постоянных расходов ($a < 0$). Причина связана с приоритетами в менеджменте и с искажениями учётной информации.

Криволинейная зависимость, в отличие от прямолинейной, более гибко описывает поведение экономических показателей. Кроме того, она позволяет рассчитать два критических значения объёма производства – минимальный и максимальный, независимо от поведения постоянных затрат [5, с. 59], [6, с. 39–43]. В качестве криволинейной функции была использована парабола второй степени [7, с. 106]. Расходы всегда растут при увеличении объёма, но этот рост описывается различным характером кривизны. Она может быть вершиной вверх $\cap$ и вершиной вниз $\cup$. В экономической интерпретации используются секторы роста затрат при росте объёма, так как иное нетипично. При решении используется система нормальных уравнений ($Y = a + bx + cx^2$). Дробная часть чисел в расчетах должна быть достаточной и составлять 5–6 знаков. Уравнения связи определены для каждого из сезонов (табл. 3).

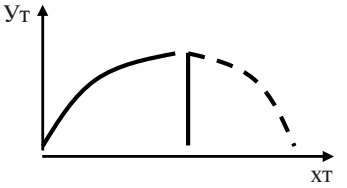
Таблица 3

Уравнения связи объёма и затрат по сезонам

Сезоны	Уравнения связи
Рост: март–август	$-1946{,}99041 + 167{,}95945x - 2{,}30694x^2$
Спад: сентябрь–февраль	$2179{,}23613 - 104{,}56333x + 2{,}12824x^2$

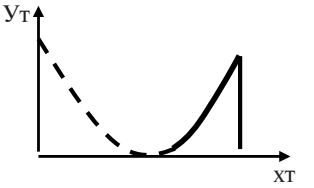
Графически полученные данные взаимосвязи объёма и расходов имеют вид (схемы 1 и 2).

Схема 1



Сезон роста: март–август
$Yт = -1947 + 167{,}95945x - 2{,}30694x^2$

Схема 2



Сезон спада: сентябрь–февраль
$Yт = 2179 - 104{,}56333x + 2{,}12824x^2$

Подстановка в уравнения связи $Y_т$ фактических значений объёма $X_ф$ позволяет получить теоретические значения расходов $Y_ф$. Расчёт применяется по каждому месяцу сезона раздельно (табл. 4).

Таблица 4

Теоретические значения расходов по сезонам

Сезон	Месяц	Объём фактический $X_ф$	Расходы фактические $Y_ф$	Расходы теоретические $Y_т$	Индекс прироста расходов ($Y_ф$: $Y_т$), %
Рост	Март	30,0	1042	941	+ 10,7
	Апрель	31,75	1071	984	+ 8,8
	Май	31,5	1018	1033	
	Июнь	32,5	1052	1074	
	Июль	32,5	1074	1098	
	Август	32,5	1062	1097	
Спад	Сентябрь	32,5	1065	1029	+ 3,5
	Октябрь	33,22	1056	1053	+ 0,3
	Ноябрь	32,58	1047	1032	+ 1,5
	Декабрь	33,0	971	1046	
	Январь	25,495	840	897	
	Февраль	21,005	774	922	

В результате всех расчётов аналитик получает инструмент изучения – он обращается в первую очередь к бухгалтерским документам и управленческим отчётам марта, апреля, сентября. Именно для них получен нехарактерный рост расходов. Пороговое значение существенности отклонения является областью профессионального суждения ключевого персонала компании.

Зона стабильности бизнеса определяется интервалом между двумя значениями критического объёма – минимально допустимым и максимально возможным. Практика показывает, что минимальный критический объём, который начинает давать прибыль, предприниматель приблизительно знает. Однако для него полезно знать максимальный критический уровень, превышение которого вызывает чрезмерные расходы и ведет к убыточности. В этом случае цена прироста объёма излишне велика, так как рост затрат опережает интенсивность деятельности. Повышение продажных цен для покрытия затрат и убытка может означать непомерные амбиции предпринимателя, снижение продаж и возможное банкротство предприятия. В обоих вариантах интерес представляют числовые значения минимального и максимального критического объёма во взаимосвязи с расходами.

Критические значения объёма исчисляются из соотношений коэффициентов a, b, c по уравнениям парабол. Соотношения следуют из первой производной от функции по каждому сезону. Соответствующие им значения предельных расходов вычисляются подстановкой в уравнения парабол значений критического объёма (табл. 6).

Таблица 6

Значения критических объёмов

Сезон	Уравнение связи	Формулы КО		Значения КО за месяц	
		X max	X min	X max	X min
Рост	$1\,946{,}99041 + 167{,}95945x - 2{,}30694x^2$	$\frac{b}{2c}$	$\frac{a}{\sqrt{c}}$	36,403	29,051
Спад	$2\,179{,}23613 - 104{,}56333x + 2{,}12824x^2$	$\frac{a}{\sqrt{c}}$	$\frac{b}{2c}$	32	24,566

Подстановка КО в уравнения связи позволяет получить численные значения критически допустимых расходов, соответствующих критическим объёмам (табл. 7):

Таблица 7

Затраты, соответствующие критическим объёмам

Сезон	Минимальные критические значения		Максимальные критические значения	
	Объём	Расходы	Объём	Расходы
Рост (март–август)	29,1	987	36,4	1074
Спад (сентябрь–февраль)	24,6	895	32	1065

Сравнение критических и фактических значений объёма и расходов снабжает информацией об упущенных возможностях предприятия, что видно из сравнения критических (табл. 7) и фактических (табл. 4) значений объёма и расходов (табл. 8).

Таблица 8

Критические (КО) и фактические (ФО) значения объёма и затрат

Сезон	Минимальные значения				Максимальные значения			
	Объём		Расходы		Объём		Расходы	
	КО min	ФО min	Ттеоретические минимальные в сезоне	Фактические минимальные в сезоне	ККО max	ФО max	Теоретические максимальные в сезоне	Фактические максимальные в сезоне
Рост (март–авг.)	29,1	30	987	1 018	36,4	32,5	1 110	1 074
Спад (сент.–февр.)	24,6	21	895	774	32	33,22	1 012	1 065

Уместно сравнить темпы изменений объёмов и расходов (табл. 9).

Таблица 9

Темпы изменения объёмов и расходов

Сезон	Объём (X)		Расходы (Y)	
	интервал X min – X max	среднее значение интервала	интервал Y min – Y max	среднее значение интервала
Рост (март–август):				
Критические значения (табл. 7)	29,1 – 36,4	32,8	987 – 1 110 теоретические	1 080 среднее теоретическое
Фактические значения (табл. 4)	30 – 32,5	31,3	1 018 – 1 074 фактические	1 046 среднее фактическое
% изменения		– 4,6%		–3,2%
Спад (сентябрь–февраль):				
Критические значения (табл. 7)	24,6 – 32	28,3	895 – 1 012 теоретические	925 среднее теоретическое
Фактические значения (табл. 4)	21 – 33,22	27,1	774 – 1 065 фактические	920 среднее фактическое
% изменения		– 4,2%		– 0,5%

Упущенная выгода составляет: $[(0{,}046 - 0{,}032) \cdot 1080] + [(0{,}042 - 0{,}005) \cdot 925] = 15 + 34 = 49$ д.е.

Предлагаемая нами методика анализа взаимосвязи объёма и расходов имеет существенный спектр возможностей: обоснование временнуго диапазона расходов, определение критических значений объёма и расходов, расчёт упущенных возможностей, бюджетирование, контроль расходов по центрам затрат

и центрам ответственности, обеспечение деятельности разумным соотношением ресурсов и усилий.

Управление удельными расходами. Вышеописанный алгоритм применим для анализа расходов в целом. Но они распределяются по видам продуктов (изделия, типоразмеры, работы, услуги – калькуляционные объекты). Эта задача под названием «калькулирование удельной себестоимости» – старая проблема. Однако её решение всегда будет содержать условный поход. Современным решением является система ABC с использованием раздельных баз (драйверов) распределения. Драйверы определяются по тесноте связи расходов с аргументами. Расчёты относятся к элементам и статьям расходов, центрам ответственности и центрам затрат. Наше предложение состоит в использовании уравнений зависимости для калькулирования удельных расходов. Такой многомерный подход позволяет их распределить, исходя из закономерностей формирования расходов на продукт. Итог удельных расходов (функция) и факторы (аргументы), влияющие на них определены методом ABC (табл. 10).

Таблица 10

Удельные расходы на продукт и факторы, влияющие на них

Продукт	Аргументы		
	X	Z	K
M	40	3	8
N	20	4	12
Итого	60	7	20
Среднее значение	30	3,5	10
Уравнение связи удельных расходов	Yавс = 1,47 + (95,07 : 60) + (0,91 · 7) – (0,04 · 20) = 10,3		

Удельные расходы (себестоимость) каждого типоразмера (M) и (N) исчисляем (калькулируем) переносом центра координат для каждого аргумента в значение, соответствующее отклонению аргумента от среднего значения (табл. 11).

Таблица 11

Теоретические удельные расходы на типоразмеры

Продукт M	Аргумент		
	X + 30 ср	Z + 3,5 ср	K + 10 ср
Типоразмер 1	40 + 30 = 70	3 + 3,5 = 6,5	8 + 10 = 18
Удельные расходы на типоразмер 1	Yавс = 1,47 + (95,07 : 70) + (0,91 · 6,5) – (0,04 · 18) = 9,5		
Типоразмер 2	20 + 30 = 50	4 + 3,5 = 7,5	12 + 10 = 22
Удельные расходы на типоразмер 2	Yавс = 1,47 + (95,07 : 50) + (0,91 · 7,5) – (0,04 · 22) = 11,1		

В этом подходе содержится усредненный эффект, но он отражает закономерность формирования расходов и поэтому приемлем.

Предлагаемые автором подходы представляют актуальность для управления бизнесом во внешней и внутренней среде.

Список использованной литературы

1. Дмитриева О.Г. Международные стандарты финансовой отчетности в менеджменте / О.Г. Дмитриева, А.И. Леусский, Т.Н. Малькова. – М.: Высшее образование, 2007. – 277 с.

2. Малькова Т.Н. Древняя бухгалтерия: какой она была? / Т.Н. Малькова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.

3. Малькова Т.Н. История бухгалтерского учета / Т.Н. Малькова. – М.: Высшее образование, 2008. – 449 с.

4. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1970. – 240 с.

5. Vaško J. Rozbor economické činnosti obchodu / J. Vaško. – Praha: Mercur, 1979. – 195 с.

6. Synek M. Modelováni nakladů / M. Synek, J. Musikant. – Praha: SNTL, 1978. – 148 с.

7. Малькова Т.Н. Методологические проблемы достоверности бухгалтерской информации в аудите / Т.Н. Малькова // Известия СПб УЭФ. – СПбУЭФ. – 1996. – № 1. – С. 104–109.

Метою дослідження є аспекти застосування МСФЗ (Міжнародні стандарти фінансової звітності, IFRS): методологія, вигоди та ризики, достовірність звітної інформації, освітній рівень фахівців. Кожен з них має свої параметри, значущі для зовнішнього середовища бізнесу. Внутрішнє середовище бізнесу описується параметрами максимального і мінімального діапазонів діяльності. Підхід дозволяє управляти витратами бізнесу за періодами його зростання і спаду. Питомі витрати з різновидів продуктів визначаються на основі методу АВС із застосуванням перенесення початку координат за кожним фактором, що впливає на питому собівартість.

Ключові слова: фінансова звітність, МСФЗ, діапазони, зростання, спад, питомі витрати.

The aim of research is aspects of usage of IFRS: methodology, benefits and risks, reliability of reporting information, educational level of specialists. Each of them includes their settings, significant for business external environment. Internal business environment is described by settings of maximal and minimal diapasons of activity. The treatment allows managing by business expenses at periods of its increase and recession. The specific expenses of varieties of products are defined at ABC–base with usage the transfer of co-ordinate's beginning by each factor, which influencing at specific cost.

Key words: financial reporting, IFRS, diapasons, increase, recession, specific expenses.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1(470)

А.В. МАРКОВА,
кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой НОУ ВПО
«Томский институт бизнеса» (Россия)

ДИНАМИКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ И ДЛИННЫЕ ВОЛНЫ В ЭКОНОМИКЕ

В статье проводится анализ структурных сдвигов в экономике России и обосновывается их циклический характер. Описываются структурные сдвиги за период с конца XIX в. по настоящее время и анализируются 3 структурных цикла.

Ключевые слова: сдвиги в экономической структуре, теория длинных волн, структурные циклы, инновационный путь развития, структурная политика.

Актуальность. Глобальные изменения, происходящие в современной экономической системе, способствуют возрастанию интереса к теориям, адекватно объясняющим сущность, причины и последствия этого процесса. Одной из таких концепций является теория длинных волн Н.Д. Кондратьева. В начале прошлого столетия выдающийся российский ученый обосновал гипотезу о том, что экономическое развитие подвержено циклическим колебаниям, имеющим определенную продолжительность, механизм развития и обусловленным действием ряда выявленных им факторов. На протяжении XX столетия эта теория была поддержана и развита множеством последователей Н.Д. Кондратьева. Целью данной статьи является анализ динамики структуры российской экономики и обоснование циклического характера структурных сдвигов.

Обзор литературы. Постановка общей проблемы. Исследование динамики структурных изменений в российской экономике сопряжено с рядом сложностей. Во-первых, отсутствует адекватная статистическая база, что, с одной стороны, связано с несопоставимостью данных за часть периодов, а с другой – со сложностью реалистичной оценки имеющихся статистических данных (статистика советского периода, к сожалению, страдала заидеологизированностью). Поэтому при анализе используются как количественные, так и качественные характеристики.

Во-вторых, часть исследователей считают, что структурные сдвиги вообще не имеют циклического характера. По их мнению, данное положение обосновано тем, что структурные кризисы не имеют определенной периодичности и четких фаз [1]. Однако индекс структурных сдвигов показывает наличие пиков и минимумов в динамике интенсивности изменения экономической структуры России (табл. 1). Хотя само по себе наличие спадов и подъемов в динамике интенсивности структурных сдвигов еще не доказывает циклический характер процесса. Большее значение имеет их повторяемость и однотипность форм проявления. На этот счет интересна постановка проблемы взаимосвязаности структурных сдвигов и циклического развития экономики в работах С.М. Меньшикова, Г. Менша, Й. Шумпетера, Ю.В. Яковца, В.А. Цветкова, К.Х. Зоидова, В.А. Губина, М.В. Ильина, А.В. Кондракова и др.

В-третьих, ряд авторов полагает, что при исследовании российской экономики периода существования командно-административной системы нельзя использовать теорию циклов. Однако уже есть работы, статистически подтверждающие наличие больших волн в экономическом развитии России [2, 3, 4]. Ряд

© А.В. Маркова, 2012

ученых признают, что циклическая динамика развития характерна не только для капиталистического мира, но и в целом для индустриальной цивилизации.

Цель и задачи. Несмотря на большое количество работ, посвященных анализу структурных изменений в экономике, до сих пор не создана целостная теория структурных сдвигов. Определенным прорывом в данном направлении может стать доказательство циклического характера структурных сдвигов. Основные задачи, поставленные в ходе данного исследования:

1) описание сущности структурных сдвигов в экономике России;
2) определение механизмов структурных сдвигов;
3) обоснование цикличности структурных сдвигов в российской экономике.

Основная часть. В развитии экономической структуры России конца XIX – начала XXI века можно выделить следующие структурные циклы:

1-й цикл – с 90-х гг. XIX в. до 30-х гг. XX в.:
– повышательная волна – до 1914 г.;
– понижательная – с 1914 г. до 30-х гг. XX в.
2-й цикл – с 30-х гг. до 90-х гг. XX в.
– повышательная волна – до 80-х гг.;
– понижательная – до конца 90-х гг.
3-й цикл – с конца 90-х гг. до 2020 – 2025 гг. (прогноз):
– повышательная волна – до 2009 г.;
– понижательная – до 2020–2025 гг.

В период повышательных волн структурных циклов происходит повышение эффективности экономической структуры, при этом интенсивность сдвигов экономической структуры снижается. После достижения относительных пределов роста в период понижательной волны структурного цикла интенсивность сдвигов экономической структуры возрастает и достигает максимума в период структурного кризиса. Величина структурных сдвигов в российской экономике, рассчитанная как сумма среднегодовых изменений удельного веса отраслей в структуре занятости, показана в табл. 1.

Таблица 1

Величина структурных сдвигов в российской экономике, процентных пунктов

Период	1928–1940	1940–1960	1960–1970	1970–1980	1980–1985	1985–1990	1990–1995	1995–2000	2000–2005	2005–2010
Величина структурного сдвига	2,28	1,08	0,78	0,48	0,36	2,4	3,4	2,96	2,04	1,73

Рассчитано по: [5, с. 161; 6, с. 141; 7, с. 138].

Большой интерес вызывает сопоставление структурной динамики с длинными волнами Н.Д. Кондратьева. Уже доказано [8], что существует тесная взаимосвязь между структурными сдвигами в развитых странах и большими циклами экономической коньюктуры. Однако, анализируя поворотные точки структурных циклов российской экономики, следует отметить, что в период существования командно-административной системы и закрытости экономики произошел сдвиг в продолжительности фаз цикла, что объясняется консервацией сложившейся экономической структуры.

Рассмотрим структурные сдвиги, происходившие в российской экономике, за анализируемый период. Конец XIX в. характеризуется укреплением экономической структуры, в которой доминирующую роль играют отрасли промышленного производства. По показателю темпов среднегодового прироста промышленной продукции Россия в это период обгоняла все страны Европы. Особенно высокими темпами в этот период развиваются металлообрабатывающая, химическая, нефтеперерабатывающая отрасли промышленности, железнодо-

рожное строительство. Именно эти отрасли составляют ядро новой экономической структуры.

Однако согласно оценке, данной А.П. Корелиным в «Докладной записке Совета Съездов Представителей Промышленности и Торговли о мерах к развитию производительных сил России и улучшению торгового баланса» в 1914 г., быстрый переход России к экономическому подъему отразился на существенном превышении спроса над возможностью его удовлетворения. Хотя прилив капиталов в промышленность постоянно возрастал, этих средств было явно недостаточно для удовлетворения спроса внутреннего рынка в товарах отечественного производства и для освобождения страны от экономической зависимости от иностранного ввоза. Кроме того, развитие отечественной индустрии тормозил недостаток кадров вследствие слабого развития профессионального и технического образования.

В период Первой мировой войны 1914–1918 гг. экономика России перестраивается на военный лад. Происходит существенный рост производства продукции машиностроительной промышленности на 87,4%. Только за период с 1913 г. по 1916 г. металлообрабатывающая отрасль промышленности увеличила производство на 55,1%, а объем продукции химической отрасли за эти годы возрос в 2,5 раза [9]. При этом происходит сокращение производства в отраслях невоенного характера: производстве товаров широкого потребления, сельском хозяйстве, производстве удобрений и сельскохозяйственных машин, коммунального, жилищного и дорожного строительства, транспорта.

Приход к власти нового правительства в 1917 г. и последовавшая за этим гражданская война привели к значительному ухудшению экономического состояния России. Промышленное производство за эти годы упало в 6 раз, сельскохозяйственное – на треть, грузооборот железных дорог – впятеро, обесценение денег составило 20 миллионов раз [10]. Правительством было решено перейти к новой экономической политике, которая будет способствовать преодолению существующих хозяйственных проблем.

30-е годы XX в. характеризуются большой интенсивностью структурных сдвигов. Именно в этот период Россия становиться индустриально-аграрной державой. С 1913 г. по 1928 г. производство в промышленной отрасли увеличивается на 32%, а продукции сельского хозяйства только на 24. За период с 1913 г. по 1940 г. объем промышленной продукции возрастает на 752%, тогда как продукции сельского хозяйства – только на 41. [11] Наибольшими темпами растет производство средств производства, особенно в отраслях машиностроения и металлообработки.

Удельный вес промышленности в валовом общественном продукте продолжает расти до 1970 г. и в период с 1970 г. по 1980 г. стабилизируется на уровне 63,57%. Удельный вес сельского хозяйства в рассматриваемый период продолжает снижаться. Анализ динамики отраслевой структуры СССР показывает продолжающуюся тенденцию к снижению удельного веса занятых в сельском и лесном хозяйстве, на транспорте. Также намечается тенденция к уменьшению удельного веса занятых в отраслях промышленности. За рассматриваемый период растет удельный вес занятых в отраслях сферы услуг.

Однако качественный анализ отраслевых структурных сдвигов, происходящих в СССР, показывает ряд серьезных структурных диспропорций. В результате индустриализации страны в период с 30–50-х гг. XX в. была создана структура экономики с преобладающей долей отраслей, выпускающих военную и инвестиционную продукцию. Таким образом, сформировалась дисгармоничная структура, что в дальнейшем привело к отставанию в отраслях, производящих потребительскую продукцию, а также к концентрации производства на крупных предприятиях в ущерб развитию малых и средних предприятий.

Большое влияние на формирование подобной структуры экономики оказала потребность не только в формировании собственной мощной топливно-

энергетической и сырьевой базы, но и увеличение обязательств по поставкам топливно-сырьевых товаров в основном перед партнерами из социалистического лагеря. В результате сформировалась структура народного хозяйства с преобладанием топливно-энергетического комплекса отраслей.

Сложившаяся в годы советской власти директивная система планирования, с одной стороны, позволила массированно использовать ресурсы для осуществления структурных преобразований, а с другой, способствовала консервации сложившейся экономической структуры и тормозила структурные преобразования. В период 70—80-х гг. XX в. Россия, получая существенные валютные поступления от возросших цен на нефть, по сути, отказалась от проведения активной структурной политики. Таким образом, экономическая структура с преобладанием материало- и капиталоемких отраслей в России продолжала существовать до 90-х гг. XX в.

Трансформация экономической системы России с 90-х гг. XX в. способствовала началу структурных преобразований. Однако происходящие структурные преобразования нельзя признать удовлетворительными. Деформированная в годы советской власти экономическая структура не может в одночасье превратится в эффективную. Становление рыночных отношений, распад экономических связей бывших советских республик и стран социалистического лагеря, быстрая открытость внешнего рынка привели к деградации промышленного комплекса, чуть не уничтожили сельскохозяйственную отрасль, способствовали росту удельного веса отраслей, дающих быстрый оборот капитала — торговли, финансово-кредитной сферы.

Главной особенностью структурных изменений в развитых странах мира с конца XX в. является инновационное развитие и переход к шестому технологическому укладу. В США, странах ЕС и Японии приоритетные научные разработки базируются на отраслях биотехнологий, нанотехнологий, информационных технологий, производстве новых материалов и технологий по охране окружающей среды. Российская экономика во многом отстает от ведущих стран мира. И на сегодняшний день Россия находится на уровне третьего-четвертого технологических укладов. Первый этап пятого технологического уклада характерен лишь для отдельных производств военного комплекса.

В настоящее время не вызывает сомнения необходимость перехода России на инновационный путь развития. Согласно «Стратегии инновационного развития России до 2020 года» предполагается увеличить долю на рынке высокотехнологичных услуг по 5—7 позициям до 5—10%, в 2 раза увеличить удельный вес высокотехнологичного сектора в ВВП (до 17—20%), в 4—5 раз увеличить долю инновационной активности предприятий (до 40—50%).

Экономический кризис, прошедший в России в 2008—2009 гг. имеет внутренние причины, выражающиеся прежде всего в структурных диспропорциях российской экономики и серьезном отставании в инновационном развитии от ведущих экономических держав. Согласно логике развития мировой экономической системы приближается очередной кризис, который произойдет в период с 2015 по 2020 гг. и станет второй волной кризиса, переживаемого мировой экономикой с 2007 г. Сегодня российское правительство должно сосредоточить все усилия на проведении разумной структурной политики, которая позволит нашей стране избежать роли сырьевого придатка и создать экономическую структуру, соответствующую потребностям развития России. Только тогда у нашей страны будет шанс встать в авангарде мировой экономики.

Выводы. Подводя итоги проведенному исследованию, следует сделать следующие выводы:

1) развитие экономической структуры России имеет циклический характер, что доказывает не только наличие поворотных точек, но и однотипность механизмов форм проявления фаз циклов;

2) анализ динамики структуры российской экономики за период с конца XIX века по начало XXI в. показывает наличие трех структурных циклов;

3) только проведение эффективной структурной политики, направленной на формирование экономики инновационного типа, позволит России войти в авангард мировой экономики.

Список использованной литературы

1. Мануковский А. О некоторых аспектах структурных кризисов в экономике капитализма / А. Мануковский // МЭ и МО. – 1984. – № 2.

2. Окороков В.Р. Некоторые долгосрочные прогнозы экономического развития России// http://ss.xsp.ru/st/021/

3. Никишин Е.С. Применение метода Бокса-Дженкинса для анализа и прогнозирования фаз российского длинного цикла / Е.С. Никишин // Экономика, экология и общество России на пороге 21-го столетия: Труды международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во «Нестор», 1999. – 328 с.

4. Цветков В.А. Исследование экономических циклов в странах постсоветского пространства / В.А. Цветков, К.Х. Зоидов, В.А. Губин, М.В. Ильин, А.В. Кондраков. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 310 с.

5. Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 766 с.

6. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2001. – С. 141.

7. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2010. – С. 138.

8. Ерохина Е.А. Циклы Н.Д. Кондратьева в структурных сдвигах в экономике развитых стран / Е.А. Ерохина, А.В. Маркова // Вестник ТГПУ, 2005. – Вып. 5 (49). Серия: Гуманитарные науки (Экономика). – С. 52–55.

9. Шигалин Г.И. Военная экономика в первую мировую войну / Г.И. Шигалин. – М.: Воениздат, 1956. – С. 143.

10. Перламутров В.Л. Новая экономическая политика Советского государства (1921–1926) / В.Л. Перламутров // Планируемая рыночная экономика; сборник. – М.: Изд. ГП Редакция газеты «Экономическая газета», 2000. – С. 132.

11. Народное хозяйство СССР в 1960 году. Статистический ежегодник. – М.: ЦСУ. – С. 81.

12. Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Минэкономразвития, 2010. – С. 5.

У статті проводиться аналіз структурних зрушень в економіці Росії та обґрунтовується їх циклічний характер. Описуються структурні зрушення за період з кінця XIX ст. до теперішнього часу і аналізуються три структурні цикли.

Ключові слова: зрушення в економічній структурі, теорія довгих хвиль, структурні цикли, інноваційний шлях розвитку, структурна політика.

In the article the analysis of structural shifts in economy of Russia is carried out and their cyclic character is proved. Structural shifts from the end of 19 centuries on the present are described and 3 structural cycles are analyzed.

Key words: shifts in economic structure, the theory of long waves, structural cycles, an innovative way of development, the structural policy.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1(477)

І.П. МОЙСЕЄНКО,
доктор економічних наук, доцент
Львівського державного університету
внутрішніх справ

М.І. ФЛЕЙЧУК,
доктор економічних наук, доцент
Львівського державного університету
внутрішніх справ

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглядається концепція економічної безпеки держави на основі інноваційного сталого розвитку регіонів як основа парадигми сучасного антикризового управління економікою країни. Обґрунтовано необхідність розробки єдиної державної стратегії на основі використання положень теорії безпеки та теорії криз, принципів гармонійного та інноваційного розвитку регіонів в умовах техноглобалізму.

Ключові слова: сталий розвиток, сталий інноваційний розвиток, механізм антикризового регулювання, інтелектуальний потенціал.

Актуальність. Економіка України перебуває під значним впливом держави, що здатна суттєво змінювати хід економічного циклу, характер економічної динаміки, глибину і частоту криз, тривалість фаз циклу і співвідношення між ними. За активного впливу держави видозмінюється самий механізм циклічного руху. Завдяки державному регулюванню пом'якшуються циклічні коливання. Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного й соціального збитку, викликаного дією світової і національної економічних криз та реалізації стратегії розвитку на основі концепції економічної безпеки держави.

У сучасних умовах полікритеріальність економічного розвитку обумовлює і множинність форм існування, коли кризи, загрози, катастрофи стають нормою суспільно-економічного розвитку. В такій ситуації актуальним стає завдання передбачення цих неминучих негативів розвитку, розробки заходів їхнього пом'якшення та забезпечення економічної безпеки держави в умовах економічної нестабільності.

Особливої гостроти набуває актуальність теоретичних досліджень економічної безпеки та розробок прикладних інструментів її забезпечення для економік, які потребують проведення революційних за сутністю, глибоких за масштабністю трансформацій соціально-економічної системи і суспільного ладу в історично короткий відрізок часу. Необхідність таких досліджень визначається:

– потребою держави в науково-методичному забезпеченні процесу вирішення проблем щодо гарантування економічної безпеки держави та трансформації економіки на засадах концепції сталого розвитку;

– нерівномірністю соціально-економічного розвитку регіонів, що викликане нерівномірним розподілом факторів виробництва;

– потребами узгодження соціальної, економічної і екологічної складових розвитку країни.

Негативні тенденції, що склалися у виробничій та інноваційній сфері (старіння основних фондів і технологічного оснащення, втрата кваліфікованих кад-

© *І.П. Мойсеєнко, М.І. Флейчук, 2012*

рів, падіння показників інноваційної діяльності тощо), можуть призвести в найближчі роки до нової системної кризи вітчизняної економіки. Тому енергійний перехід на інноваційну модель сталого розвитку – об'єктивно єдиний шанс уникнути такої кризи й досягти позитивних для всього суспільства результатів [6].

Актуальність теоретичних досліджень та розробок прикладних інструментів сталого інноваційного зростання національної економіки набуває особливого значення в умовах необхідності виходу з кризи, зростання попиту на обмежені ресурси та необхідності формування нової стратегії економічної безпеки.

Концепція сталого та гармонійного розвитку регіонів України повинна розглядатись як основа економічної безпеки держави та одна з основних парадигм сучасного управління суспільним розвитком.

Огляд літератури. З теоретичного погляду можна окреслити такі відносно самостійні теоретико-методичні підходи до дослідження проблем економічної безпеки:

– теорія катастроф, прихильники якої концентрують свою увагу на аналізі фундаментальних загроз суспільному розвитку і обґрунтуванні способів виходу з кризи, а також на пізнанні механізмів катастроф соціального характеру (І. Зіман, Е. Ласло, Т. Оліва та ін.);

– теорія ризиків, у межах якої здійснюють аналіз, класифікацію та вивчення наслідків різноманітних ризиків, що виникають у соціально-економічній діяльності (Р. Дембо, Дж. Кларк, Ф. Найт та ін.);

– теорія конфліктів, в основі якої лежать уявлення про формування, розвиток та вирішення конфліктів між індивідами, групами, організаціями, структурами влади (Дж. Бертон, К. Боулдінг, Р. Дарендорф, А. Дмитрієв, Т. Парсонс та ін.);

– теорія упорядкування та самоорганізації різноманітних систем, що спрямована на пошук внутрішніх ресурсів виходу з кризи та розвитку (Л. Барталанфі, І. Блауберг, Н. Мойсеєв, І. Прігожин, Г. Хакен та ін.) [10, с. 2].

За останні півтора сторіччя сформувалися три основні підходи економістів-теоретиків до того, що слід вважати головною загрозою національній економічній безпеці і як їй протидіяти (табл. 1): 1) камералістська концепція захисту зовнішньоекономічної безпеки (з середини XIX ст.); 2) кейнсіанська концепція захисту від внутрішніх макроекономічних загроз (з другої третини XX ст.); 3) інституціональна концепція захисту від адміністративних бар'єрів (з кінця XX ст.) [12, с. 115].

Таблиця 1

Еволюція парадигм тлумачення національної економічної безпеки

Характеристика парадигми	Камералістська[1] концепція	Кейнсіанська концепція	Інституційна концепція
Час виникнення, основоположник концепції	40-ві роки XIX ст., Ф. Ліст	30-ті роки XX ст., Дж. М. Кейнс	*80-ті роки XX ст., Е. де Сото*
Розуміння головної загрози національній економічній безпеці	Конкуренція чи інші дії зарубіжних країн	«Провали» ринку – нестабільність економічного зростання, безробіття, інфляція	*«Провали» держави – адміністративні бар'єри, пошук ренти*
Мета підвищення національної економічної безпеки	Економічна незалежність	Економічна і соціальна стабільність	*«Верховенство права», захист прав власності*

[1]Сукупність наукових теорій XIX ст., присвячених проблемам національної економіки.

Продовження табл. 1

Характеристика парадигми	Камералістська[1] концепція	Кейнсіанська концепція	Інституційна концепція
Інструменти підвищення рівня національної економічної безпеки	*Протекціоністська торгова політика*	*Державне регулювання виробництва, зайнятості та грошового обігу боротьба з тіньовою економікою*	*Зниження рівня платежів та послаблення реєстраційних процедур, боротьба з бюрократією і корупцією*

Складено за: [11, с. 17].

Три основні парадигми національної економічної безпеки – камералістська, кейнсіанська та інституційна – не заперечують, а взаємодоповнюють одна одну. Реальні або потенційні загрози національній економіці окремої країни можуть створюватися й зарубіжними конкурентами (на що звертав увагу Ф. Ліст), і «провалами ринку» (що зазначав Дж.М. Кейнс), і «провалами держави» (як вважав Е. де Сото). Завдання національної політики полягає в тому, щоб відобразити об'єктивно найбільш небезпечні загрози, не розпилюючи обмежені ресурси на протидію абсолютно всім видам загроз.

Розвиток наукових досліджень з економічної безпеки передбачає врахування таких характерних рис країни: вигідне транзитне геополітичне розміщення; достатньо високий науково-освітній потенціал; виробничі можливості промисловості (насамперед, видобувної і переробної сфер); потенційні можливості агропромислового комплексу тощо.

Особливості формування науково-методичного інструментарію економічної безпеки України визначаються такими чинниками:

а) усі види діяльності щодо економічної безпеки суспільства мають багатодисциплінарний взаємопов'язаний характер, тому створення системи безпеки передбачає тісну інтеграцію різноманітних наук в загальній теорії безпеки;

б) випадковий характер (стохастичність) і невизначеність (ентропійність) соціально-економічних процесів породжують необхідність використання відповідного інструментарію вимірювання їх впливу на процеси життєдіяльності суб'єктів економіки (теорії конфліктів і катастроф, теорії компромісів і ризиків тощо).

Виникнення проблем безпеки викликане загрозами суб'єктивно-функціонального порядку, які обумовлені:

– прорахунками регулювання (помилки, стратегії реформування, наявність масштабної корупції, криміналізації середовища, тіньової економіки тощо);

– відсутністю національного консенсусу щодо національної ідеї, і, відповідно, національної моделі соціально-економічного розвитку;

– відсутністю чітко окреслених національних інтересів та стратегії національної безпеки в сфері економіки;

– високим рівнем політичної та економічної нестабільності;

– відсутністю активного громадянського суспільства, надмірними патерналістськими настроями і пасивністю громадян.

Постановка загальної проблеми. У сучасних умовах кризи, загрози, катастрофи стають нормою суспільно-економічного розвитку. В такій ситуації актуальним стає завдання передбачення цих неминучих негативів розвитку, розробки антикризових заходів в умовах економічної нестабільності.

Основними особливостями сучасного стану соціально-економічного розвитку України є недостатнє використання: вигідного транзитного геополітичного розміщення країни; достатньо високого науково-освітнього потенціалу; високотехнологічного потенціалу окремих галузей промисловості; потенційних можливостей агропромислового комплексу тощо.

Наслідком є формування структурно деформованої і незбалансованої соціально-економічної системи держави з істотним посиленням стратегічних загроз економічній та національній безпеці, теоретичні та прикладні аспекти яких потребують дослідження. Для сучасної економіки характерними є катастрофи і ризики, природа яких набуває все більш інституційного характеру, масштаби яких зростають внаслідок зростання трансакцій на світових фінансових ринках і перетворюються на загрози для реальної економіки в масштабах цілих країн, про що свідчить досвід Мексики, Бразилії, Аргентини, а в XXI ст. – і Японії та США [2, 4].

Аналіз останніх досліджень та публікацій з економічного розвитку, дозволяє стверджувати, що стратегію виходу з кризи в Україні необхідно розглядати як процес розбудови держави на основі гармонізації соціальної, економічної та екологічної складової сталого інноваційного розвитку регіонів. Ступінь гармонізації сталого розвитку відображає баланс між економічним, екологічним та соціально-інституційним вимірами. Ступінь безпеки – рівень впливу джерела загрози на відповідний пріоритет.

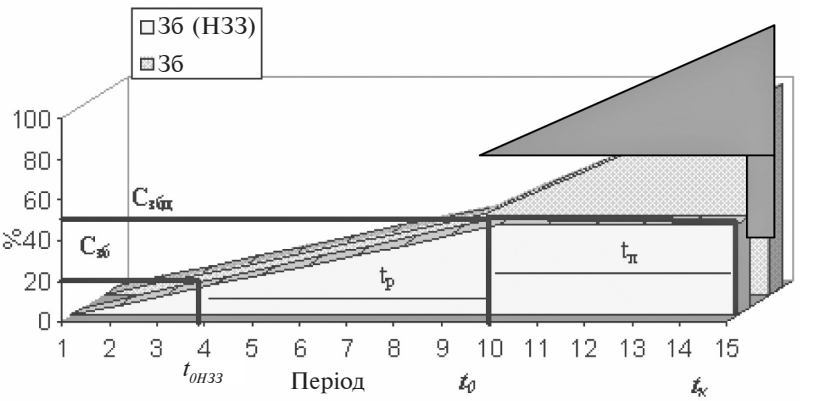
Однак сучасна ситуація в Україні характеризується тим, що ідеї сталого розвитку не отримали практичної розробки та відповідної політичної, фінансової і ресурсної підтримки. Результати дослідження рівня розвитку регіонів визначають необхідність диференційованого підходу до політики розвитку регіонів та розробки єдиної державної стратегії, заснованої на концептуальних принципах сталого гармонійного розвитку [1, 7, 9].

Метою цього дослідження є обґрунтування стратегії розвитку на основі концепції економічної безпеки, яка містить механізм антикризового регулювання економікою України в умовах техноглобалізму та сталого інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека як складне соціальне явище є об'єктом комплексного наукового дослідження. Представники різних сфер науки вивчають проблему економічної безпеки з урахуванням своєї специфіки, в інтересах вирішення спеціальних завдань. Зокрема, політологів в економічній безпеці цікавить результат економічної політики різних суб'єктів діяльності і відносин; юристів – правові норми і гарантії забезпечення економічної безпеки, легітимність діяльності відповідних структур; соціологи головну увагу приділяють дослідженню громадської думки, динаміці її змін залежно від різноманітних чинників – загроз, небезпек економічним інтересам держави, громадян; економісти прагнуть до вивчення економічних відносин та економічної діяльності під кутом зору забезпечення безпеки, для чого необхідна розвинута економічна інфраструктура, кваліфікована робоча сила, інтегрованість національної економіки в систему світових господарських зв'язків тощо [9].

Загальна структура системи економічної безпеки може бути наведена у вигляді трьох захисних бар'єрів. Перший (зовнішній) бар'єр реалізується матеріальними (силовими) засобами охорони (*ІЗО*) – різними механічними способами захисту. Другий – нормативно-розпорядче та законодавче забезпечення (*НЗЗ*). Третій бар'єр реалізується з допомогою інституційного забезпечення (*ІЗ*). Необхідно визначати величину максимально допустимого збитку від кожного типу загроз для визначеного об'єкта (у тому числі і для соціально-економічної системи). Залежність величини збитку ($C_{зб}$) від часу, що минув з моменту виникнення загрози зображена на рис. 1.

За відсутності чи неефективності фінансові та матеріальні втрати у відношенні до об'єкта (темна поверхня) можуть становити до 100%. У разі наявності та відносної ефективності *НЗЗ* (світла поверхня), збитки на початковому етапі зростають з тією ж швидкістю, що і за відсутності *НЗЗ*, аж до початку ліквідації загрози у період t_0 (цей часовий проміжок складається з часу початку дії ($t_{0НЗЗ}$) і часу реагування (t_p), який визначається рівнем ефективності організаційних заходів.



Складено за: [Агадулін, с. 22].

Рис. 1. Залежність обсягу матеріальних та фінансових збитків від часового лагу після запровадження ефективного нормативно-розпорядчого та законодавчого забезпечення

Під час ліквідації загрози, на що витрачається час $t_л$, зростання збитку поступово сповільнюється і зупиняється у момент припинення дії загрози ($t_к$). Величина часу ліквідації загрози $t_л$ визначається, здебільшого, стратегією і тактикою функціонування і взаємодії різних інституцій, покликаних посилювати рівень безпеки об'єкта. Таким чином, роль організаційних заходів, інституційного та нормативно-розпорядчого і законодавчого забезпечення для посилення рівня безпеки достатньо істотна – величина збитків від загрози і максимально допустимий час реакції засобами *НЗЗ* багато в чому визначаються саме рівнем її ефективності. Для визначення критеріїв обрання того чи іншого *НЗЗ* необхідно задати величину допустимих збитків $C_{збд}$ від кожного типу загроз.

Розмір допустимих збитків залежить від категорії об'єкта, його значущості й обсягу матеріальних і фінансових ресурсів, що перебувають у його межах одночасно.

Знаючи середньостатистичний час $t_р+t_л$, що витрачається на виконання організаційних заходів, можна визначити величину допустимих збитків $C_{зб}$, що завдаються, до здійснення впливу засобами *НЗЗ* і відповідний максимально допустимий час реакції *НЗЗ* ($t_{НЗЗ}$). За величиною $t_{НЗЗ}$ можна визначити затрати, необхідні для створення системи *НЗЗ*.

Фундаментальний цикл економічної безпеки дозволяє розкрити сутність, яка полягає в забезпеченні динамічної рівноваги між ризиками і загрозами, що виникають для економічних суб'єктів та інструментами, що формують суб'єкти, з метою нейтралізації та протидії цим загрозам (рис. 2).

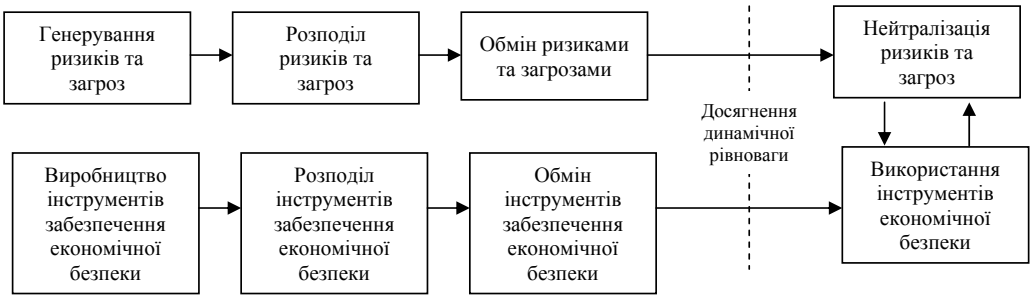


Рис. 2. Фундаментальний цикл процесу відновлення економічної безпеки [10, с. 40]

Системна трансформаційна криза зводить проблему безпеки України до забезпечення невідворотності самого переходу до ринку на основі максимального збереження ресурсної бази, а також України (як суверенного суб'єкта світового господарства) в процесі входження у глобальне господарство. Вихід економіки України із системної трансформаційної кризи означає перехід до такого відтворення інструментів економічної безпеки, яке б забезпечило рівновагу впливу названих інструментів та загроз економічній безпеці. Спосіб взаємозв'язку між відновленням ризиків та загроз і формуванням необхідних для їх нейтралізації інструментів економічної безпеки визначається характером інституційного взаємозв'язку між владою та власністю.

Загалом на прикладі нашої країни можна з'ясувати основні загрози економічній безпеці країни з трансформаційною економікою у процесі посилення інтеграційних зв'язків у межах світового господарства. Детальний аналіз позитивних наслідків від такого процесу докладно висвітлений у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Загрози виникають у таких сферах, як реальний сектор (спад виробництва та втрата певної частки ринків, зниження темпів розвитку та ліквідація окремих секторів АПК в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку сільськогосподарської продукції); фінансово-кредитна та валютна системи (різке зростання рівня державного та корпоративного боргу); узалежнення від іноземної валюти; втрата незалежності здійснення грошово-кредитної та фінансової політики; зростання обсягу «відмивання» коштів через офшорні центри); науково-технічна галузь («втеча інтелекту» та загроза науково-технологічній безпеці, залучення морально застарілих технологій); демографічні деформації (збільшення обсягу нелегальної міграції і, як наслідок, загострення соціальних проблем; старіння нації); ресурсна база та екологічна безпека (вичерпування ресурсів; виснаження ґрунтів та застосування генно-модифікованої насінневої бази з непередбачуваними наслідками; переміщення шкідливого виробництва на територію України). Класифікація загроз національній економічній безпеці наведена у табл. 2.

Дослідження взаємозв'язку антикризових заходів, проведених на макрорівні, дозволяє сформулювати такі рекомендації з удосконалення механізму антикризового регулювання в умовах світової економічної кризи на базі стратегії економічної безпеки та розвитку України, що орієнтована на запобігання загрозам економічної безпеки та забезпечення стабільного зростання економіки та підвищення добробуту населення, і повинна містити такі пріоритети:

– удосконалення податкової системи: застосування податкових стимулів до інноваційних і високотехнологічних підприємств;

– підвищення інноваційної і інвестиційної активності;

– перехід до стандартів розвинених країн у сфері бюджетної політики;

– підвищення ефективності антимонопольної політики, створення здорового конкурентного середовища;

– забезпечення охорони інтелектуальної власності за світовими стандартами;

– розробка, впровадження й підтримка нових освітніх програм щодо підготовки менеджерів з безпеки, що включає збагачення теорії безпеки на основі узагальнення наявного практичного досвіду роботи менеджерів з безпеки; побудова навчальних програм для їх підготовки;

– розробка регіональних програм економічної безпеки на основі використання інтелектуального потенціалу та підприємницького потенціалу території.

Заходи антикризового характеру на макрорівні стосуються:

– формування попиту та стимулювання збуту вітчизняної продукції;

– створення цілісної системи заходів щодо розв'язання завдань форсованого розширення експортної діяльності для взаємовигідного співробітництва у виробничій кооперації, науковій та інформаційній діяльності;

Таблиця 2

Класифікація загроз національній економічній безпеці

Напрям впливу	Внутрішні загрози	Зовнішні загрози
Симетричні	Недосконалість внутрішнього інституційного середовища, що обумовлює високий рівень трансакційних витрат (перш за все недосконалість правової сфери, бюрократичні бар'єри)	Конкурентні переваги (у тому числі ВЕЗ, офшорні зони і низький рівень трансакційних витрат на території іноземних країн (ліберальна податкова політика, правова захищеність, низький рівень бюрократичних перешкод)
	Нераціональна державна економічна політика у сфері розвитку інфраструктури та екології, недостатня інформаційна підтримка власного потенціалу для здійснення підприємницької діяльності, життєдіяльності та рекреації	Активний розвиток та реклама іноземної інфраструктури (у т.ч. курортної) та екології, що сприяє ефективнішому здійсненню підприємницької діяльності, життєдіяльності та відпочинку
	Неефективна державна політика відносно конкурентних переваг (абсолютних та відносних) і конкурентоспроможності вітчизняних товарів (робіт, послуг)	Активна економічна політика іноземних держав щодо розвитку конкурентних переваг і конкурентоспроможності товарів та послуг та подальша експансія імпортних виробників (демпінг, лобіювання, реклама, створення позитивного іміджу)
	Недостатній обсяг (або відсутність) стратегічних резервів (сировинних (особливо енергетичних), продовольчих, товарних, трудових)	Інтервенція на внутрішні ринки стратегічно важливих товарів та послуг імпортних виробників
	Недостатня ефективність політики (або її відсутність у сфері патріотичного виховання громадян)	Активна політика іноземних країн у сфері патріотичного виховання громадян і прагнення домінування у світовому господарстві та політиці
	Низька фінансова підтримка сфери науки, освіти, розвитку наукових досліджень	Активна політика іноземних країн у сфері залучення науково-дослідних кадрів, студентів з інших країн
Несиметричні	Нераціональна галузева та регіональна структура ВВП	Низький рівень економічного потенціалу і можливості впливу на міжнародні ринки, рівень впливу та участі у економічних і військово-політичних міжнародних союзах
	Нераціональна державна політика стосовно соціальної сфери, що обумовлює бідність та соціальне напруження	Геополітичне розташування країни та її сусідство з країнами з нестабільною економікою та військово-політичними конфліктами
Взаємні	Негативний вплив елементів навколишнього середовища (надзвичайні ситуації природного характеру)	
	Поява та поширення захворювань та вірусів, що загрожують життєдіяльності людини	
	Проблеми незаконної міграції трудових ресурсів	
	Утворення міжнародних злочинних організацій та їх активна діяльність	

Складено за: [11, с. 12].

– забезпечення *постійного моніторингу державної політики* зі сторони партій та громадських об'єднань підприємців, а також прозорості державного регулювання сприятиме підвищенню ефективності державної політики;

– реалізації потенційних конкурентних переваг через стимулювання інвестиційно орієнтованого та інноваційного розвитку;

– відбудови внутрішнього ринку України як важливого чинника детінізації та декриміналізації економіки.

Висновки. Сталий та гармонійний розвиток України на основі моделі інтелектуально-інноваційного типу необхідно розглядати як стратегію економічної безпеки України у її геополітичному, європейському та національному вимірах. Розробка і реалізація такої стратегії здійснюється поетапно та послідовно (стабілізація, перехід, досягнення) з врахуванням факторів техноглобалізму та необхідності дотримання умов національної безпеки.

В стратегії економічної безпеки та інноваційного розвитку необхідно врахувати такі чинники: усвідомлення сучасної ноосферної ідеї і розвиток екології духу; забезпечення природних та конституційних прав людини; ідентифікація зовнішніх та внутрішніх загроз національним інтересам держави; формування інституціонального забезпечення національної безпеки на всіх рівнях управління.

Головна роль у цих процесах покладається на державу, яка мусить гарантувати безпеку в політичній, економічній, соціальній, екологічній, науково-технологічній, оборонній та інших сферах національної безпеки.

Політика сталого розвитку та гарантування економічної безпеки в умовах техноглобалізму повинна базуватися на таких принципах: визнання життєвих сил людини, родини, етносу, суспільства, нації, держави як найвищої цивілізаційної цінності, розвиток яких належить до національних інтересів; визначення сталості розвитку суспільства, держави та регіонів як процесу якісних змін на основі використання інтелектуального потенціалу; формування філософських орієнтирів суспільства на основі культурних, історичних, духовних та моральних цінностей як елементів інтелектуального потенціалу; захист інформаційного середовища від надмірного іноземного втручання та нав'язування чужоземних цінностей як елемент збереження національної ідентичності та самобутності; екологічне відродження природних об'єктів, ландшафтів як середовища існування і домінанти життя, скорочення техногенного навантаження на них; реалізація стратегій національної та державної безпеки як стратегічних цілей розвитку суспільства.

Список використаної літератури

1. Шевчук В.Я. Формування інноваційної моделі сталого розвитку України / В.Я. Шевчук // Економічний часопис XXI. – 2010. – № 2. – С. 6–8.

2. Юкіш В.В. Модель розвитку національної економіки України в історії вітчизняної економічної думки. Сталий розвиток економіки / В.В. Юкіш, Т.В. Овчиннікова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – С. 38–46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу www.nbuv.gov.ua

3. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; Виконавці: А.О. Болдак, Джигирей та інші; наук. кер. М.З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ». – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. – 2010. – С. 356.

4. Рєзникова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації [Електронний ресурс] / Н. Рєзникова . – Режим доступу до ресурсу www.academia.org.ua.

5. Ткаченко В.А. Условия неопределенности в управлении сложными социально-экономическими системами / В.А. Ткаченко, С.И. Чимшит // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 154–160.

6. Петровська О.С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / О.С. Петровська // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 30–40.
7. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку (СЦД-Україна). [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: wdc.org.ua/uk
8. Бобров Є.А. Аналіз причин виникнення світової фінансової кризи та її вплив на економіку України / Є.А. Бобров // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 33–43.
9. Власюк О. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. Власюк // Аналітична доповідь. – Київ, 2008. – 48 с.
10. Агадулін Н.Ф. Национальная экономическая безопасность как категория экономической теории: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.Ф. Агадулін. – Уфа, 2007. – 23 с.
11. Лопатин В. Экономические трансформации / В. Лопатин // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Том 5. – № 1. – С. 16–27.
12. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: навчальний посібник / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2007. – 268 с.

В статье рассматривается концепция экономической безопасности государства на основе инновационного гармонического развития регионов как основа парадигмы современного антикризисного управления экономикой страны. Обоснована необходимость разработки единой государственной стратегии на основе использования положений теории безопасности и теории кризисов, принципов гармоничного и инновационного развития регионов в условиях техноглобализма.

Ключевые слова: постоянное развитие, постоянное инновационное развитие, механизм антикризисного регулирования, интеллектуальный потенциал.

In the article the concept of economic security through innovative sustainable development as the basis of the paradigm of modern anti-crisis management of the economy of the country is analyzed. The necessity of developing a unified state policy on the basis of the provisions of the security theory and the theory of management, principles of harmonious regional development and innovation in technoglobalizm is justified.

Key words: sustainable development, innovations, the mechanism of anti-crisis regulation, intellectual potential.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1(470)

В.Н. ОВЧИННИКОВ,
заслуженный деятель науки РФ
доктор экономических наук, профессор
(Ростов-на-Дону, Россия)

Н.П. КЕТОВА,
заслуженный деятель науки РФ
доктор экономических наук, профессор
(Ростов-на-Дону, Россия)

ИМПЕРАТИВЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ЦИКЛИЧЕСКО-ВОЛНОВОЙ МАКРОДИНАМИКИ

В статье рассматриваются проблемы модернизации технико-технологического строя производства российской экономики в парадигме эволюционного подхода и в контексте циклическо-волновой макродинамики.

Ключевые слова: модернизация, технологический уклад, технический строй производства, экономический цикл, макродинамика, эволюционно-генетический подход, сценарий развития.

Решение насущных практических проблем технологической модернизации экономики России как императивного условия обеспечения ее конкурентоспособности актуализирует исследование закономерностей и перспектив эволюционной динамики этого процесса с позиции концепции циклическо-волновой макродинамики.

Различные аспекты теории цикличности развития, эволюционной экономики, длинно- и средневолновой макродинамики хозяйственных систем исследовались зарубежными учеными: У. Гершелем, Н. Мегером, Г. Хаберлером, Й. Шумпетером, У. Митчеллом, Л. Мендельсоном и др., а также российскими экономистами: Н. Кондратьевым, Ю. Яковцом, С. Глазьевым, А. Кураевым, К. Садченко, Д. Бергом, В. Поповым, О. Иншаковым, А. Белоусовым, Р. Белоусовым, Г. Ханиным, Б. Кузыком, В. Клиповым и др.

Использование синергетического эффекта наращивания эвристического потенциала исследования проблематики технологической модернизации российской экономики вследствие взаимодополнения инструментарно-методических возможностей эволюционно-генетического подхода и познавательных средств теории циклическо-волновой макродинамики и концепции замещения технологических укладов открывает новые перспективы анализа, прогнозирования, выработки и верификации прикладных решений обеспечения функциональной действенности модернизационного процесса.

Цель данной **статьи** – определить условия, императивы и перспективы модернизации российской экономики с позиции непротиворечивого сочетания инструментарных средств вышеуказанных концептуальных подходов, формирующих теоретическую платформу новой интегральной исследовательской парадигмы.

Достижение поставленной цели предполагает решение ряда этапных задач:

– позиционирования проблематики модернизации в парадигмальном формате эволюционно-генетического подхода, теории длинноволновых циклов и концепции смены технологических укладов;

– выявления специфики модернизационных процессов в контексте циклической динамики российской экономики;

© В.Н. Овчинников, Н.П. Кетова, 2012

– позиционирования этапа технологической модернизации экономики России на траектории ее циклическо-волновой макродинамики.

Исследование закономерностей модернизации российской экономики обретает новые эвристические возможности в формате эволюционно-генетической парадигмы вообще и теории циклического развития в частности.

Использование эволюционно-генетической парадигмы позволяет раскрыть внутреннюю сущность цикличности развития экономики с применением адаптированных к ее предметной области исследования знаний из смежных областей научного познания (биологии, системологии, философии). При этом принципиально важной является проблема адаптации эволюционно-генетических подходов.

Диалектика замещающей смены укладов обеспечивает эффект совместимости технико-технологического строя производства зарождающегося (формирующегося), доминирующего и отживающего укладов, что порождает технологическую неоднородность экономики и генерирует циклически-волновой характер ее динамики.

Сегодня господствующими (доминирующими) в техническом строе отечественного производства являются 3-й и 4-й технологические уклады, базирующиеся, соответственно, на использовании электроэнергетики, а также средств автоматизации и химизации в индустриальном производстве. Утверждение в развитых странах мира (в качестве формирующегося) 5-го уклада – свидетельство перехода общества к постиндустриальной стадии своего технологического развития. Его признаком является формирование системообразующего ядра в виде сочетания информационных и компьютерно-коммуникационных технологий, биотехнологий.

Зарождающийся 6-й технологический уклад формируется в координатах экономики знаний, он будет базироваться на технологиях, основанных на фазовых переходах сверхкритических состояний вещества, генно-инженерных технологиях, криотехнологиях, использующих состояние сверхпроводимости, технологиях создания сверхчистых веществ и композиционных материалов с заданными параметрами и свойствами (биометаллических соединений, веществ со свойством пьезоэффекта) и др. При этом, как подчеркивают Г.А. Унтура и А.В. Евсеенко, ключевыми факторами развития производства в новой экономике являются знания, интеллектуальная собственность и интеллектуальные способности работников [10, с. 157].

Исходя из объективных закономерностей эволюционной экономики, можно сформулировать категорический императив утверждения в российской экономике в качестве доминантного 5-го технологического уклада и создания условий для зарождения элементов 6-го – радикальное обновление технико-технологического строя производства. Речь идет не о смене поколений машин или оборудования, приборов в рамках технологии одного уклада (реакторы 4-го поколения в атомной энергетике, истребители 5-го поколения), хотя и здесь наше отставание от ведущих стран составляет 1–3 поколения, а о смене доминирующих технологических укладов.

Принципиально же (с позиций вышеприведенных стратегических императивов) речь идет о радикальном обновлении технического базиса труда (как функции инновационного процесса), стимулирующем спрос на сложное техническое оборудование. Реально для обеспечения десятипроцентного обновления основных фондов в ведущих отраслях промышленности ежегодная дополнительная потребность в машинах и оборудовании (прирост спроса) к 2010 г. будет оцениваться по России в 240–250 млрд руб. (табл. 1).

Приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что российская экономика остро нуждается в обновлении технического потенциала, формировании его на инновационной основе.

Таблица 1

Прогноз ежегодного прироста на машино-техническую продукцию для 10% обновления основных фондов в отраслях промышленности (2010 г., в ценах 2004 г., млрд руб.)[1]

Отрасль машиностроения	Дополнительная потребность в машинах и оборудовании*	В том числе:	
		Отечественное производство	Импорт машин и оборудования
Машиностроение	238,4	145,7	92,7
Энергетическое	106,1	27,8	78,3
Металлургическое	20,9	9,1	11,8
Горно-шахтное и горно-рудное	18,2	7,6	10,6
Химическое и нефтехимическое	15,4	36,6	–
Станкостроительное и инструментальное	37,0	16,5	20,5
приборостроение	14,9	25,1	–
Строительно-дорожное	5,4	11,0	–
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности	20,5	12,0	8,5

*В ценах производителя.

Под инновациями следует понимать результаты целенаправленной креативно-эвристической деятельности, результатом которой являются изменения, нововведения, усовершенствования, обеспечивающие общее развитие общества [2]. Распространение инноваций происходит неравномерно, только часть экономических субъектов может адекватно воспринимать новые течения и получать максимальный эффект от их использования. Множество устаревших экономических процессов по-прежнему присутствуют в системе, не позволяя использовать достижения инноваций.

Понимание сути процесса развития циклических колебаний ставит следующую задачу: определить, по каким критериям можно оценить дальнейшее развитие экономической системы, как в среднесрочном, так и в долгосрочном аспекте. Функция прогнозирования всегда имела определяющее значение для экономической практики. «Несмотря на накопленный груз воспроизводственных проблем, чрезвычайную остроту современного социально-экономического кризиса, которые объективно снижают интерес к анализу долговременных перспектив развития экономики и общества, разработка долгосрочного прогноза остается актуальным исследованием, формирующим научные основы социально-экономической политики и в силу этого имеющим большое практическое значение» [7, с. 14]. Поэтому точность и выверенность прогнозов должны иметь приоритетное значение.

В циклических моделях главным результатом прогноза должны быть не указания на конкретные величины развития, а направления и тенденции, поэтому наиболее подходящим методом прогнозирования для среднесрочного цикла является нахождение конъюнктурных точек или критических моментов. Конъюнктурные точки определяют перспективное направление развития экономики в среднесрочной перспективе, основанное на методе анализа возможных критических ситуаций. Критические ситуации для экономики – это возможные периоды дестабилизации экономической системы, в которых возможны как резкие спады, так и подъёмы. Иными словами, это границы будущих

[1]По данным: Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы / отв. ред. В.В. Иваптер. – М.: МАКС Пресс, 2005. – С. 191.

циклов. Особенно актуально отображение таких точек в среднесрочной перспективе. На основе выделенных конъюнктурных точек, имея заданные в расчётах темпы развития, можно построить эмпирико-теоретическую модель будущего развития.

Российской экономике свойственны нестабильность протекания экономического развития и догоняющий характер базовых инновационных изменений. Поэтому для неё в большей степени подходит измерение среднесрочных циклов на основе взаимодействия макроотраслей, а измерение долгосрочных – длительностью инновационного пути развития, связанного со становлением нового технологического уклада.

Прогнозирование границ среднесрочного цикла предполагает выделение ряда конъюнктурных точек будущего развития российской экономики на основе экспертных оценок специалистов (табл. 2). На основе конъюнктурных точек можно смоделировать настоящий и будущий среднесрочные циклы. Среднесрочный цикл, начавшийся в 1999 г., имеет вершину в 2008 г. В этот момент произошло наложение двух тенденций: ослабление производственной и финансовой сферы.

Таблица 2

Конъюнктурные точки развития российской экономики (оценка на среднесрочную перспективу)[2]

№ п/п	Дата или период действия (годы)	Содержание критической точки
1	2007–2009	Снижение конкурентоспособности российской экономики, финансовый кризис
2	2011–2012	Социально-экономические катаклизмы
3	2015–2017	Проблемы в сфере управления, демографии и здоровья населения, технологий, регионализации

После 2008 г. будет происходить замедление темпов развития, но с большой вероятностью можно сказать, что отрицательных темпов наблюдаться не будет. Произойдет краткосрочная рецессия, ведь в этот период экономика будет находиться в повышательной фазе долгосрочного цикла. Однако негативные явления возможны в производственной и финансовой отраслях. В 2010–2011 г. спад достигнет своей низшей точки, создав проблемы в социально-экономическом развитии.

В 2012 г. российская экономика войдет в новый среднесрочный цикл. Состояние подъёма нового цикла может продлиться до 2016 г. В результате подъёма отечественная экономика столкнётся с проблемами в социально-экономической сфере, государственном регулировании и дифференциации регионов.

Окончание очередного среднесрочного цикла может быть в 2020–2024 гг., когда социально-экономические проблемы достигнут своего максимума. Для простоты можно использовать только одну дату – 2020 г. Это связано с тем, что второй среднесрочный цикл должен иметь равные по продолжительности фазы или большую фазу подъёма. После выделения конъюнктурных точек можно показать периодизацию предполагаемых среднесрочных циклов российской экономики до 2020 г. в виде табл. 3.

[2]Составлена с использованием материалов: Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу. – М.: Высшая школа экономики, 2006; Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. – 2008. – № 2.

Таблица 3

Периодизация среднесрочных циклов в российской экономике с 1999 по 2020 гг.[3]

№ п/п	Фаза подъёма		Фаза спада		Продолжительность цикла (лет)	Продолжительность подъёма (лет)	Продолжительность спада (лет)
1	1999	2008	2008	2011	12	9	3
2	2011	2016	2016	2020	9	5	4
Среднее значение					10,50	7,00	3,50
Наибольшее значение					12	9	4
Наименьшее значение					9	5	3

После определения общей периодизации среднесрочных циклов можно перейти к детальному рассмотрению эволюции макроотраслей по фазам циклов 1999–2011 и 2011–2020 гг. В фазе подъёма среднесрочного цикла 1999 г. импульс развития исходил от внешнеэкономической конъюнктуры. Вслед за благоприятной внешнеэкономической обстановкой начали развиваться потребительская и топливно-сырьевая (в части экспорта) макроотрасли, вслед за которыми получила развитие и финансовая сфера. В результате государство смогло обеспечить необходимый уровень доходов и выполнять свои социальные обязательства в полном объёме. К 2007 г. стабилизационный фонд составил 3,8 трлн руб. В этот период были заложены основы для успешного развития инновационно-воспроизводственной макроотрасли, которая может обеспечить достижение более высокого экономического развития. Таким образом, потребительская макроотрасль стала локомотивом роста и обеспечила стимулирующую взаимосвязь между макроотраслями.

Во второй половине 2008 г. поступил первый негативный сигнал от финансовой сферы. Во-первых, начали расти темпы инфляции, а во-вторых, сократился объём кредитования потребительской отрасли, в том числе, из внешних займов. Второй негативный сигнал исходил от внешнеэкономической сферы. В этот период резко снизились цены на нефть. Российская потребительская и топливно-сырьевая макроотрасли утратили главные источники роста. Спад в этих двух макроотраслях оказал негативное влияние на потребительский спрос и вызвал снижение экономического роста. С такими негативными тенденциями российская экономика подошла к пику среднесрочного цикла.

Одной из самых нестабильных макроотраслей останется топливно-сырьевая. Динамика экспортных цен на сырьё, в частности на нефть, может оказать существенное влияние на все макроотрасли. Сценарий высоких сырьевых цен обеспечивает высокие темпы роста в краткосрочной перспективе, но затрудняет среднесрочное развитие. Низкие цены могут обеспечить дополнительные стимулы к переходу на инновационный сценарий развития. Инновационно-воспроизводственная макроотрасль в этот период должна перейти к обеспечению нужд топливно-сырьевой и потребительской макроотраслей. То есть топливно-сырьевая макроотрасль может вызвать связь, препятствующую взаимному развитию остальных макроотраслей.

К 2011 г. могут возникнуть проблемы в социальном обеспечении населения, рост цен на товары первой необходимости ограничит спрос потребительской сферы и, соответственно, может вызвать общую стагнацию отечественной экономики. При преодолении названных негативных тенденций перед го-

[3]Составлена с использованием материалов: Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу. – М.: Высшая школа экономики, 2006; Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. – 2008. – № 2.

сударством возникают дополнительные задачи: не только сохранить достигнутый уровень развития, но и, главное, создать условия для дальнейшего подъёма в условиях нового среднесрочного цикла, а это возможно только с развитием инновационно-воспроизводственной сферы.

Что же может обеспечить положительную динамику развития в 2012 году? В качестве центров развития может выступить Стабилизационный фонд, средства которого могут быть направлены на поддержание потребительской макроотрасли через успешную реализацию национальных проектов. Национальные проекты должны придать экономике России устойчивый вектор развития. Наиболее вероятные темпы роста в этот период могут составлять 6–8% [4, с. 84], в зависимости от возможностей государства.

Но подъём не может длиться постоянно, поэтому своего пика среднесрочный цикл достигнет в 2016 г. Пределы роста могут диктоваться потребительской макроотраслью. Дальнейший кризис будет более ощутимым, чем предыдущий. Направление данного среднесрочного цикла будет во многом зависеть от длинной волны, по траектории которой пойдёт российская экономика.

Среднесрочный цикл 2011–2020 гг. может иметь два сценария относительно темпов роста: инерционный и инновационный. Варианты среднесрочного цикла представлены на рис. 1. Модель среднесрочных циклов отражает прогнозируемый уровень роста с 1999 по 2011 г. на уровне 87%, а с 2011 по 2020 г. – 69% для инерционного сценария и 100% для инновационного сценария. Отличительной чертой инновационного сценария является перераспределение ресурсов от топливно-сырьевой и финансовой макроотраслей в пользу инновационно-воспроизводственной макроотрасли, доля которой может удвоиться и составить 20% [8, с. 143] от ВВП страны. Каковы же должны быть действия государства для улучшения макроэкономического состояния?

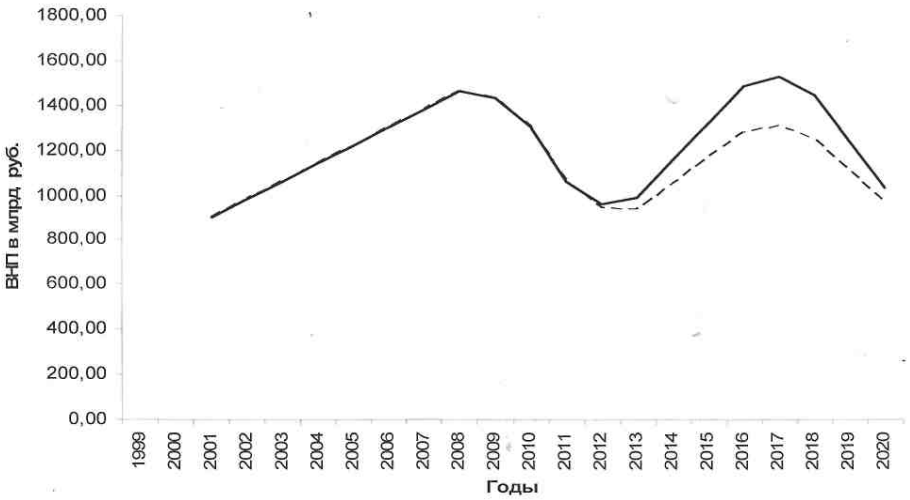


Рис. 1. Среднесрочные циклы в российской экономике до 2020 г. по двум вариантам: (-) – благоприятный, (--) – неблагоприятный[4]

[4]Составлен с использованием материалов; Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу. – М.: Высшая школа экономики, 2006; Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски. // Вопросы экономики. – 2008. – № 2, Клипов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. – 2008. – № 5; Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг. (по вариантам) // Вопросы прогнозирования. – 2007. – № 6.

Данные меры необходимы для реализации инновационного сценария в среднесрочной перспективе. Перечень таких рекомендаций в ближайшей перспективе может состоять в следующем:

1) меры по стимулированию потребительской сферы;

2) ограничение деятельности финансовой сферы, в том числе снижение инфляции и сокращение объёма кредитований;

3) институциональные изменения позиции государства через уменьшение издержек функционирования госаппарата и повышение действенности механизмов мотивации потребительской сферы к эффективному функционированию;

4) стимулирование более высоких темпов отдачи от инновационно-воспроизводственной макроотрасли.

Построение модели, описывающей развитие цикличности российской экономики в долгосрочной перспективе, можно начать с определения вектора развития. Вектор развития характеризует общую поступательную динамику экономической системы по принципу градации. Данная характеристика системы показывает, к чему может привести развитие, если сохранятся средние темпы за ограниченное количество лет.

Если спроецировать траекторию экономического развития в координатную сетку, то можно получить прогноз возможного развития в долгосрочной перспективе. Для обоснования прогноза динамики будущего развития можно использовать новый угол наклона, соответствующий уровню развития в 3%. Новый начальный уровень развития составляет 825,16 млрд руб. Таким образом, получается уравнение 1, описывающее будущее развитие:

$$Y = 13,8X + 825,16, \qquad (1)$$

где Y – показатель реального ВНП;

X – годы.

Экстраполируя динамику абсолютного показателя ВНП до 2067 г., можно получить тенденцию долгосрочного роста в российской экономике. Но одного вектора развития для этого недостаточно, необходимо определить контуры будущего долгосрочного цикла. Для описания длинноволнового цикла в большей степени подходит механизм развертывания технико-экономического развития (ТЭР), описанный в теориях долгосрочного цикла.

Господство пятого технологического уклада начиналось в 1980–1990 гг. и закончится к 2020 г. Отечественная экономика с запозданием пришла к началу пятого уклада и вступила в новую длинную волну только в 1999 г. Поэтому отставание ТЭР в России от большинства развитых стран составляет 10–20 лет. Для российской экономики возможны два варианта развития событий: опережающий и догоняющий.

В опережающем варианте экономика России приблизится к мировому долгосрочному циклу и завершит развитие в границах пятого мирового технологического уклада к 2029 г. Для этого в ней должны произойти кардинальные изменения во всех сферах экономической системы. Данный вариант развития событий наиболее желателен и необходим для достижения более высоких темпов динамики, которые будут выражаться в увеличении угла наклона вектора развития.

Противоположностью опережающего сценария является догоняющий тип развития, строящийся на средних темпах развития экономики России за предшествующие периоды. Согласно догоняющему варианту развития российская экономика завершит эксплуатацию пятого технологического уклада только в 2067 г. Этот вариант маловероятен, но тем не менее нельзя исключать низкую включенность отечественной экономики в мировой инновационный процесс. Оба варианта представлены на рис. 2.

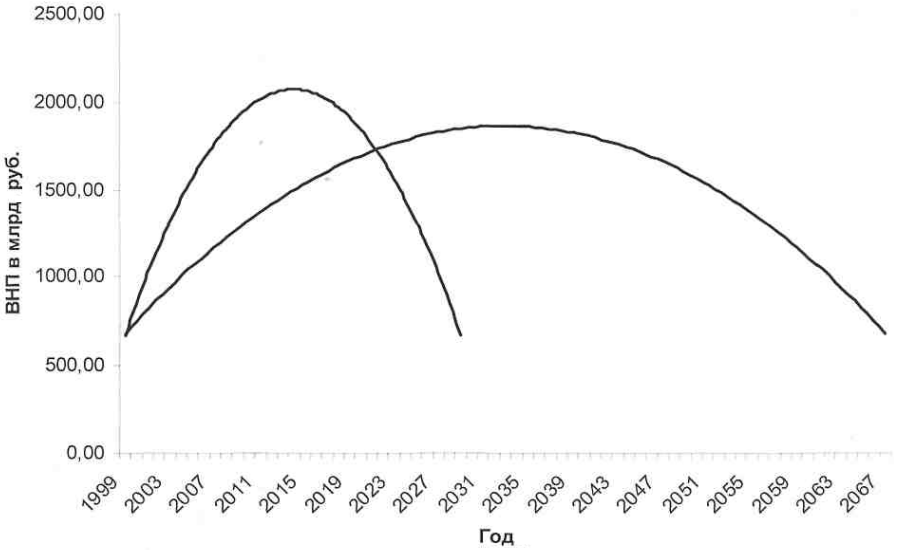


Рис. 2. Варианты развития долгосрочного цикла в российской экономике с 1999 по 2067 (2029) гг.[5]

Долгосрочные циклы не отражают влияние вектора развития. Различие в периодах вероятного окончания современной длинной волны российской экономики составляет 38 лет. Поэтому можно сказать, что будущее долгосрочное развитие неопределенно. Выбор того или иного варианта развития событий зависит от проводимой макроэкономической политики и консолидации всего российского общества.

Для достижения желаемого варианта развития государственный сектор должен предпринять кардинальные меры по улучшению текущей ситуации. Для этого необходимо:

1. Использование мирового опыта.
2. Создание мотивационных механизмов стимулирования прикладных разработок.
3. Поощрение использования передовых разработок.
4. Уменьшение срока создания инноваций.

Необходимо отметить, что инновационный процесс влияет на все макроотрасли, так как научные достижения имеют универсальный характер и могут иметь различное применение. Макроотрасли, испытывая влияние инновационного цикла, наращивают внутренний потенциал развития.

Каково же влияние инноваций на экономический цикл? Во-первых, в результате перманентных инноваций уменьшится продолжительность долгосрочного цикла. Приближаясь к среднесрочному он может включать три среднесрочных цикла. Во-вторых, инновации, сменяя друг друга, должны обеспечить более высокие темпы интенсивного роста и решение проблемы ограниченности сырьевых ресурсов. В-третьих, в результате перехода к инновационному типу

[5]Составлен с использованием материалов: Глазьев С.Ю. Эволюция долгосрочного технико-экономического развития. – М.: НИР, 2007; Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. – 2008 – № 5; Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг. (по вариантам) // Вопросы прогнозирования. – 2007. – № 6.

развития в экономике увеличится неопределенность динамики конъюнктуры. В-четвертых, увеличится амплитуда колебаний, так как результат новых открытий может вызвать существенные изменения.

После проведённого анализа долгосрочных циклов можно отобразить будущие долгосрочный и среднесрочный циклы отечественной экономики. Новый долгосрочный цикл начинался в 1999 г., а окончание его возможно в 2029 или 2067 г. На рис. 3 представлены два варианта развития долгосрочных и среднесрочных циклов в отечественной экономике.

Поэтому при наложении среднесрочных циклов на долгосрочный цикл возможны две ситуации. В первом случае долгосрочный цикл может содержать три среднесрочных цикла, а во втором – пять.

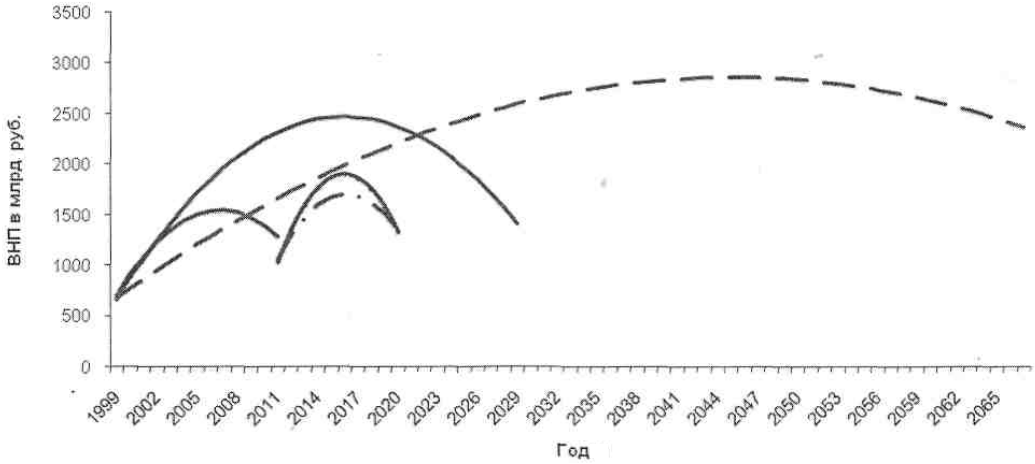


Рис. 3. Сценарии развития долгосрочных и среднесрочных циклов в российской экономике до 2067 по двум вариантам: (-) – благоприятный, (--) – неблагоприятный[6]

Экономическое развитие отечественной экономики происходит в условиях нового длинноволнового цикла. Причём большое значение будет иметь выбранный сценарий и возможности выхода на инновационный путь развития. Без создания предпосылок для беспрепятственного развития нового цикла невозможно сформировать благоприятную конъюнктуру долгосрочного развития. И если для долгосрочного цикла это является далёкой перспективой, то для среднесрочного становится обозримой целью экономической политики.

Список использованной литературы

1. Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу / А.Р. Белоусов. – М.: Высшая школа экономики, 2006.
2. Википедия – свободная энциклопедия //http://ru.wikipedia.org/
3. Глазьев С.Ю. Эволюция долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев – М.: НИР, 2007.

[6]Составлен с использованием материалов: Белоусов А.Р. Сценарии экономического развития России на пятнадцатилетнюю перспективу. – М.: Высшая школа экономики, 2006; Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. – 2008. – № 2; Глазьев С.Ю. Эволюция долгосрочного технико-экономического развития. – М.: НИР, 2007, Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. // Вопросы экономики. – 2008. – № 5; Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг. (по вариантам) // Вопросы прогнозирования. – 2007. – № 6.

4. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг. (по вариантам) // Вопросы прогнозирования. – 2007. – № 6.

5. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы / отв. ред. В.В. Ивантер. – М.: МАКС Пресс, 2005.

6. Клинов В. Мировая экономика: прогноз до 2050 г. / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5.

7. Ксенофонтов М.Ю. Теоретические и прикладные аспекты долгосрочного прогнозирования / М.Ю. Ксенофонтов // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1.

8. Кузык Б.П. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б.П. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Инфра, 2007. – С. 143.

9. Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски / В. Мау // Вопросы экономики. – 2008. – № 2.

10. Унтура Г.А. Экономика знаний как определяющий элемент новой экономики региона / Г.А. Унтура, А.В. Евсеенко // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 1.

У статті розглядаються проблеми модернізації техніко-технологічного ладу виробництва російської економіки в парадигмі еволюційного підходу і в контексті циклічно-хвильової макродинаміки.

Ключові слова: модернізація, технологічний устрій, технічний лад виробництва, економічний цикл, макродинаміка, еволюційно-генетичний підхід, сценарії розвитку.

The article considers the problems of modernization of the technological structure of production of the Russian economy in the paradigm of the evolutional approach and in the context of cyclical wave macrodynamics.

Key words: modernization, technological structure, technological structure of production, economic cycle, macrodynamics, evolutionary genetic approach, development scenario.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.17:658.628

В.А. ПАВЛОВА,
доктор економічних наук, професор,
проректор Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО АСОРТИМЕНТУ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО МАГАЗИНУ ЯК ОСНОВА ЙОГО ОПТИМАЛЬНОГО ФОРМУВАННЯ

Розглядаються характеристики асортиментного портфеля торговельного підприємства за його шириною, глибиною та збалансованістю. Наведено розрахунки досліджуваних показників для спеціалізованого підприємства «Взуття», що є основою формування оптимального асортиментного набору, наявність якого дозволяє забезпечувати споживацький попит та стабільність економічних показників.

Ключові слова: торговельний асортимент, ширина, глибина, збалансованість, оптимальний портфель товарів.

Розвиток торговельного підприємства в умовах конкурентного середовища, стабільність його роботи передусім пов'язані з можливістю задоволення запитів споживачів, що залежить від формування оптимального асортименту товарів, обраної асортиментної політики та управління нею. Саме вони повинні і можуть забезпечити достатню для ефективного функціонування рентабельність і стабільність економічних показників, зокрема, обсягів продажів.

Однією з найбільш суттєвих проблем, що виникають у процесі управління продажами, є необхідність формування асортименту, який відповідає обсягу попиту. Таке співвідношення передбачити практично неможливо. Тому результати торговельної діяльності найчастіше мають випадковий характер і негативно впливають на поточну і стратегічну діяльність торговельного підприємства.

Проблеми визначення оптимального торговельного асортименту розглядалися багатьма вченими та практиками, зокрема, В. Апопієм [1], А. Баутовим [2], Л. Брагіною [3], І. Сирохманом [4], О. Скриптуновою [5], А. Смольяніною [6], Г. Юровою [5] та ін.

Проте, незважаючи на вагомі напрацювання, залишаються питання щодо використання основних загальноприйнятих принципів формування асортименту на підприємстві роздрібної торгівлі залежно від його спеціалізації для подальшої розробки і реалізації асортиментної політики.

Метою статті є дослідження ширини, глибини та збалансованості торговельного асортименту спеціалізованого підприємства «Взуття», що у подальшому дозволяє сформувати оптимальний портфель товарів.

Відомо, що в основу асортиментної політики торговельного підприємства закладено визначення оптимального портфеля товарів (асортиментного переліку) з певними характеристиками, який дозволяє за рахунок задоволення потреб споживачів одержати запланований прибуток і забезпечити оборотність капіталу [7]. Основним елементом асортиментної політики є формування торговельного асортименту, а саме: вибір оптимальної ширини асортименту для забезпечення вимог ринку, тобто передбачення достатньої кількості асортиментних груп в портфелі; вибір оптимальної глибини асортименту для задоволення потреб споживачів, тобто розрахунок відповідної запитам кількості позицій в кожній асортиментній групі; розробка асортиментного портфеля з урахуван-

© В.А. Павлова, 2012

ням оптимальної кількості товарних груп та позицій всередині їх на основі збалансованості.

Процес формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі можна умовно поділити на три етапи [8].

На першому етапі встановлюється груповий асортимент товарів, іншими словами, асортиментний профіль торговельного підприємства, який власне визначає його місце і роль в загальній системі торгового обслуговування міста, регіону.

Процес формування асортиментного портфеля досліджено в магазині «Взуття» однієї з найбільших мереж м. Дніпропетровська, де за статевовіковою ознакою представлено асортимент жіночим, чоловічим та дитячим взуттям.

Другий етап передбачає встановлення структури групового асортименту, що залежить від торговельної площі магазину, місця його розташування та інших факторів. На третьому етапі визначається внутрішньогруповий асортимент.

Результатом дотримання означеного алгоритму виступає збалансований торговельний асортимент, який поєднує різні види та різновиди товарів в групі. У свою чергу, торговельний асортимент повинен бути раціональним, тобто сформованим з урахуванням найбільш повного задоволення платоспроможного попиту різних сегментів споживачів.

Звідси можна зробити висновки, що попит покупців і асортиментна номенклатура взаємопов'язані: зміни в попиті впливають на необхідність змін в асортименті. Для збільшення обсягів реалізації взуття, крім відповідності напряму моди, торговельному підприємству необхідно дотримуватися таких умов: внутрішня форма і параметри взуття повинні відповідати формі і розмірам стоп населення регіону, в якому воно реалізується; шкала розмірів і повноти пропонованого взуття повинні відповідати фактичному попиту на них; вид взуття, його призначення і ціна повинні відповідати кліматичним умовам і рівню доходів населення.

Відповідно до чинних Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами [9] асортимент пропонованих товарів та перелік послуг визначається продавцем самостійно згідно з профілем та спеціалізацією його діяльності. Необхідність постійного регулювання асортименту товарів через зміну кон'юнктури ринку та вплив інших факторів змушує підприємства роздрібної торгівлі контролювати асортиментні переліки товарів, використовуючи для цього результати систематичного дослідження ширини і глибини.

Саме цими параметрами характеризується асортимент товарів торговельного підприємства (рис. 1).

Ширина асортименту товарів визначається кількістю товарних груп, а глибина – кількістю різновидів товарів [10], а відтак, можемо констатувати, що ширина жіночого взуття на досліджуваному підприємстві характеризується п'ятьма товарними групами, а глибина, зокрема, в групі «туфлі» – теж п'ятьма різновидами.

Чим ширший асортимент, тим більша ймовірність того, що попит споживачів буде задоволений, товари реалізовані, а фінансовий стан – стійкий. Проте не виключена проблема, що за широкого асортименту покупець не зможе зорієнтуватися у великій пропозиції, отже, труднощі у виборі товару можуть призвести до незадоволеного попиту і втрати клієнтів. Крім того, з широким асортиментом збільшуються витрати обігу, обсяг «заморожених» оборотних коштів в товарах, виникають труднощі з обліком, що впливає на фінансові результати діяльності.

Можна стверджувати і таке, що ширина є не єдиним показником правильно сформованого асортиментного портфеля, оскільки вона не показує якості задоволення потреб споживачів. Це досягається за допомогою пропозиції різновидів тієї чи іншої товарної групи. Чим глибше асортимент, тим легше ним управляти, проте можна очікувати, що кількість покупців у такому випадку буде

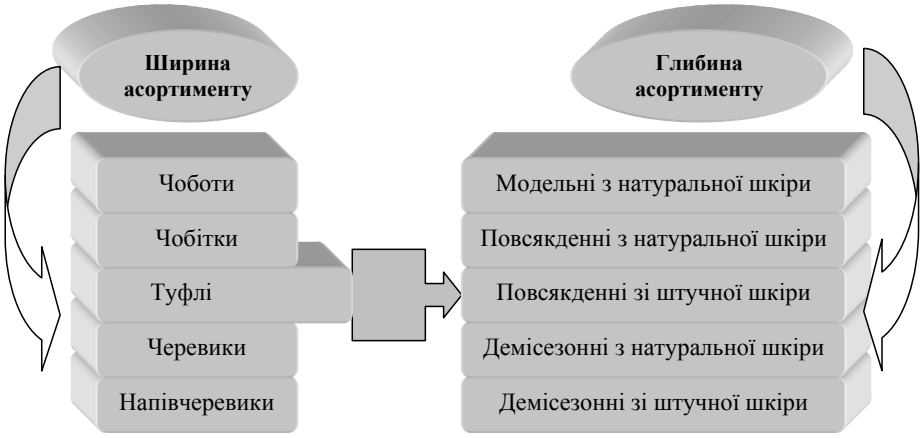


Рис. 1. Ширина та глибина жіночого взуття у магазині «Взуття»

незначною. З іншого ж боку, саме ці покупці є лояльними до підприємства і готові платити вищу ціну за особливу пропозицію, що задовольняє їх потреби.

Виходячи з вищенаведеного, виникає питання щодо того, який асортимент повинен бути: широкий чи глибокий і навпаки. Найбільш прийнятним рішенням для спеціалізованого магазину є асортимент збалансований, тобто такий, який поєднує оптимальну для покупця кількість товарних категорій (ширина) та різновидів всередині товарної категорії (глибина).

Для підтвердження таких висновків проведено дослідження ширини і глибини асортименту в магазині «Взуття», основою якого стала пропозиція товарних категорій і різновидів взуття за призначенням, статевовіковою ознакою та видами [11]. Динаміку ширини асортименту у 2010–2011 рр. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка ширини асортименту взуття в магазині «Взуття» у 2010–2011рр.

Асортиментна група	Кількість одиниць		Відхилення, (+;-)
	2010 р.	2011 р.	
Жіноче взуття:	16	19	+3
Туфлі	5	6	+1
Чоботи	3	4	+1
Черевики	5	5	–
Напівчеревики	2	2	–
Чобітки	1	2	+1
Чоловіче взуття:	7	11	+4
Напівчеревики	2	2	–
Чоботи	2	3	+1
Черевики	3	5	+2
Сандалети	–	1	+1
Дитяче взуття:	6	7	+1
Сандалики	1	–	–1
Чобітки	–	1	+1
Черевики	1	1	–
Чоботи	2	2	–
Напівчеревики	1	1	–
Туфлі	1	2	+1
Туфлі кросові	6	6	–
Разом	32	40	+8

Як видно з табл. 1, в магазині за 2010–2011 рр. в межах всіх асортиментних груп спостерігається збільшення кількості товарних категорій. Зокрема, кількість видів жіночого взуття збільшилася на три одиниці, чоловічого – на чотири одиниці, дитячого – на одну одиницю. Не змінилася кількість видів жіночих, чоловічих та дитячих черевиків і напівчеревиків, а також туфель кросових. У 2011 р. з асортименту магазину виключено дитячі сандалики, що є негативним проявом. Однак в цілому розширення асортименту взуття на 8 одиниць є позитивним моментом у діяльності магазину «Взуття».

Глибину товарної номенклатури в магазині «Взуття» досліджено на прикладі жіночого взуття (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка глибини асортименту жіночого взуття в магазині «Взуття» у 2010–2011рр.

Асортиментна група	Кількість одиниць		Відхилення, (+;-)
	2010 р.	2011 р.	
Жіноче взуття, всього	340	395	+55
Туфлі	180	195	+15
Модельні з натуральної шкіри	50	50	–
Повсякденні з натуральної шкіри	55	55	–
Повсякденні з штучної шкіри	45	45	–
Демісезонні з натуральної шкіри	30	30	–
Демісезонні з штучної шкіри	–	15	+15
Чоботи	75	90	+15
Зимові на натуральному хутрі з натуральної шкіри	35	40	+5
Зимові на штучному хутрі з натуральної шкіри	25	25	–
Зимові на штучному хутрі з штучної шкіри	–	10	+10
Демісезонні з натуральної шкіри	15	15	–
Черевики	75	85	+10
Демісезонні з натуральної шкіри	30	30	–
Демісезонні з штучної шкіри	10	10	–
Зимові на натуральному хутрі з натуральної шкіри	15	15	–
Зимові з штучної шкіри на натуральному хутрі	–	10	+10
Чобітки	10	25	+15
Текстильні	10	10	–
Хромові	–	15	+15

Як видно з табл. 2, в магазині «Взуття» в кожній асортиментній групі з урахуванням кількості моделей і розмірів налічується значна кількість різновидів взуття. Асортимент жіночого взуття за два роки став глибшим на 55 одиниць, і у 2011 р. складав 395 одиниць.

Спостерігається тенденція до зростання кількості різновидів товарів в кожній товарній категорії. Зокрема, кількість різновидів туфель збільшилася на п'ятнадцять одиниць, чобіт – на п'ятнадцять одиниць, черевиків – на десять одиниць, чобітків – на п'ятнадцять одиниць. У цілому в магазині асортимент жіночого взуття досить глибокий, що дозволяє максимально задовольняти попит споживачів. Оновлення ж асортименту взуття дозволяє підприємству залучати нових клієнтів та успішно конкурувати.

Проте, незважаючи на відносно позитивну ситуацію щодо наповнення асортиментного портфеля, залишається проблема його збалансованості. Для забезпечення достатньої ширини асортименту слід визначитися з роллю товарних категорій взуття, які вони відіграють на підприємстві, виходячи з того, що

покупець сприймає асортимент як єдине ціле. А тому збалансованість асортименту у цьому випадку відображає співвідношення різних категорій між собою.

Тож, для прийняття у подальшому управлінських рішень стосовно формування оптимального портфеля товарів необхідно досліджувати ролі, які ті чи інші товарні категорії відіграють у задоволенні потреб споживачів та забезпеченні достатніх фінансових показників діяльності підприємства. За значенням розрізняють п'ять ролей товарних категорій, а саме [10]: унікальні (1–3% від загальної кількості), пріоритетні (20%), базові (40–60%), сезонні (20%), зручні (5–10%). Для віднесення категорій товарів до означених груп доцільно використовувати метод крос-категорійного аналізу, результати якого буде викладено в наступній публікації.

Кожна категорія забезпечує досягнення певної мети, зокрема унікальні товарні категорії підтримують імідж підприємства, сприяють його запам'ятовуваності у покупців та спонукають до імпульсивних покупок. Пріоритетні категорії забезпечують прибутковість та залучення споживачів, базові категорії – високу оборотність за рахунок збільшення потоку покупців, сезонні категорії – оновлення асортименту і утримання клієнтів, зручні категорії – зручність здійснення покупки для споживача, її комплексність і постійність потоку покупців.

Проте слід підкреслити, що збалансованість асортименту як за шириною, так і за глибиною базується не тільки на ролі тієї чи іншої категорії, а враховує, передусім, цілі торговельного підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Цілі, товарні категорії та різновиди товарів [10]

Цілі магазину	Товарні категорії для досягнення цілей	Різновиди товарів всередині товарних категорій
Залучити покупців, забезпечити їх потік	Пріоритетні Базові Сезонні – іноді	Популярні, відомі, актуальні, новинки
Забезпечити оборот	Базові Зручні Пріоритетні – іноді	Недорогі, масові, актуальні сезонний період
Одержати прибуток	Пріоритетні Унікальні – за обставинами Сезонні – іноді	Дорогі, брендові, новинки, особливі
Утримати покупців	Сезонні Унікальні – за обставинами Базові – за обставинами	Особливі, сезонні, недорогі
Збільшити обсяг покупки і середньої їх вартості	Зручні Базові	Комплексні
Спонукати до імпульсних покупок	Пріоритетні Унікальні Зручні – іноді	Новинки, мерчандайзинг
Підтримувати імідж магазину	Пріоритетні Унікальні	Дорогі і брендові, робота персоналу

За такого підходу, поєднуючи окремі цілі та відповідні їм товарні категорії, торговельне підприємство забезпечує собі конкурентні переваги і досягнення стратегічної і тактичної мети щодо прибутковості діяльності.

Важливу роль у формуванні асортиментного портфеля відіграє структура асортименту. Визначаючи асортимент жіночого шкіряного взуття, слід приділити увагу наявності у продажі виробів за характером і способом виготовлення, конструкцією, матеріалом верху і підошов тощо. Структуру асортименту магазину «Взуття» за матеріалом верху наведено на рис. 2.

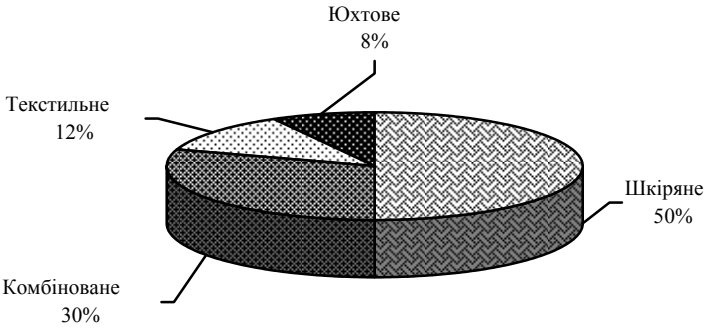


Рис. 2. Структура асортименту жіночого взуття за матеріалом верху

Відповідно до проведеного аналізу структури асортименту у магазині «Взуття» можна зробити висновок, що асортимент представлений чотирма видами жіночого взуття за матеріалом верху. Найбільшу питому вагу займає жіноче шкіряне взуття з натуральної шкіри (50%), комбіноване взуття – 30%, текстильне взуття – 12%, юхтове взуття – 8%. Наведені дані свідчать, що половину асортименту, який реалізується в магазині, складає взуття з натуральної шкіри. І в основу асортиментного портфеля повинно бути закладено саме таке співвідношення.

За результатами аналізу динаміки асортиментного портфеля за шириною і глибиною та за принципом їх збалансованості формується оптимальний асортимент торговельного підприємства. Проте його наповнення не є статичною величиною, а тому дослідження характеристик асортиментної пропозиції торговельного підприємства і внесення змін до переліку повинні бути постійними, отже, асортиментний портфель є явищем динамічним.

Тому ще одним важливим принципом формування оптимальної товарної пропозиції в магазині є забезпечення повноти і стійкості асортименту.

Повнота асортименту – це відповідність наявності товарів на торговельному підприємстві розробленому асортиментному портфелю, а стійкість – забезпечення постійного асортименту товарів всіх передбачених товарних категорій і різновидів.

Ці показники визначаються за допомогою коефіцієнтів. Зокрема коефіцієнт повноти асортименту (K_n) розраховують шляхом відношення фактичної кількості різновидів товарів, що є у продажу, до кількості різновидів товарів, передбачених асортиментним переліком магазину:

$$K_n = \frac{P_ф}{P_a}, \tag{1}$$

де $P_ф$ – фактична кількість різновидів товарів у момент перевірки;
P_a – кількість різновидів товарів за асортиментним переліком.

Повнота асортименту товарів у магазинах повинна постійно перевірятися, оскільки залежить від випадкових факторів, наприклад, порушення графіку завезення, умов договору тощо. Для правильної оцінки товарного асортименту повноту доцільно визначати як середній показник, розрахований за даними декількох перевірок протягом поточного періоду.

Коефіцієнт стійкості асортименту ($K_{ст}$) розраховується за формулою:

$$K_{ст} = \frac{P_{ф_1} + P_{ф_2} ... P_{ф_n}}{P_a \times n}, \tag{2}$$

де $P_{ф_1}$, $P_{ф_2}$, $P_{ф_n}$ – фактична кількість різновидів товарів у момент окремих перевірок;

P_a – кількість різновидів товарів за асортиментним переліком;
n – кількість перевірок.

Числове значення коефіцієнтів повноти і стійкості асортименту може знаходиться в межах від 0 до 1. Чим ближче ці показники до одиниці, тим повніший і стійкіший асортимент магазину, отже, підхід до його формування обрано правильно і можна вважати, що він буде найбільш оптимальним для підприємства.

Таким чином, можна констатувати, що робота з оптимізації асортименту є суттєвим резервом підвищення ефективності функціонування спеціалізованого підприємства, де найбільш важливим моментом є визначення оптимального співвідношення між товарними категоріями і різновидами товарів. Якщо така робота проводиться системно, то ефект виявляється в оптимальному асортиментному портфелі, який забезпечує можливість підтримувати необхідний рівень рентабельності за рахунок задоволення запитів покупців. Крім того, формується репутація підприємства з точки зору споживача, що допомагає позиціонувати його на цільовому товарному ринку і формувати конкурентні переваги у наданні послуг. У разі іншого відношення підприємства щодо формування асортиментного портфеля, його характеристика як ненадійного підприємства є індикатором якості надання послуг і подальшого успіху розвитку.

Саме споживачі в умовах ринкових відносин визначають для торговельних підприємств перелік тих товарів і послуг, реалізація яких забезпечує достатній рівень конкурентоспроможності. Правильно сформована асортиментна політика є одним з найбільш ефективних інструментів досягнення успіху, а оптимальний асортиментний портфель як основа асортиментної політики впливає на фінансові показники діяльності. Незбалансована структура асортименту призводить до зниження рівня прибутковості, втрати конкурентних переваг, що, як наслідок, відображається на позиції торговельного підприємства.

Список використаної літератури

1. Організація торгівлі: підручник / за ред. В.В. Апопія. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.

2. Баутов А.Н. Формирование и расчет оптимального ассортимента при случайном спросе / А.Н. Баутов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2003/3/188.html

3. Торговое дело: экономика и организация: учебник / под общ. ред. Л.А. Брагина и Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 256 с.

4. Сирохман І.В. Асортимент і якість кондитерських виробів / І.В. Сирохман, В.Т. Лебединець. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 636 с.

5. Скриптунова Е. Анализ ассортимента, планирование ассортиментной политики / Е. Скриптунова, А. Юрова // Управление сбытом. – 2006. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.axima-consult.ru/statianassort.html

6. Смольянина А. Методы анализа ассортиментного портфеля организации / А. Смольянина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2963

7. Ассортиментная стратегия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mossaconsulting.com /realisation/assortment_strategy

8. Скриптунова Е.А. Управление ассортиментом – новый ресурс повышения рентабельности бизнеса» / Е.А. Скриптунова // Справочник экономиста. 2004. – №2–3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/3_04/assort_upravl

9. Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами: наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07

10. Сысоева С.В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице / С.В. Сысоева, Е.А. Бузукова. – Спб.: Питер, 2008. – 336 с.
11. Павлова В.А. Комерційне товарознавство: навч. посібник / В.А. Павлова, Г.А. Рижкова, Л.А. Гончар та ін. – К.: Кондор. 2012. – 286 с.

Рассматриваются характеристики ассортиментного портфеля торгового предприятия по его ширине, глубине и сбалансированности. Приведены расчеты исследуемых показателей для специализированного магазина «Обувь», являющиеся основой формирования оптимального ассортиментного набора, наличие которого позволяет обеспечивать потребительский спрос и стабильность экономических показателей.

Ключевые слова: торговый ассортимент, ширина, глубина, сбалансированность, оптимальный портфель товаров.

The characteristics of assortment portfolio of commercial enterprise are described according to its width, depth and balancing. The explored indexes have been calculated on the example of specialized footwear store. These indexes create the basis of forming optimal range of goods, which provides consumer demand and stability of economical rates.

Key words: range of goods, width, depth, balancing, optimal portfolio.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 316.334.2:330.1

В.Г. ПОДЛЕСНАЯ,
кандидат экономических наук, доцент
ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА: НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ КОМПОНЕНТА

На основе сопоставления динамики больших социально-экономических циклов и периодов доминирования технологических укладов выявлены закономерности их развития и особенности их взаимообусловленности. Обоснован тезис о сопряженности процессов сдерживания перехода к шестому технологическому укладу и повышательной волне шестого большого экономического цикла. Охарактеризованы милитаристические черты циклического капиталистического воспроизводства.

Ключевые слова: социально-экономический цикл, технологический уклад, период доминирования технологического уклада, военное кейнсианство.

Актуальность проблемы. Современное состояние экономической конъюнктуры обостряет зревшие в недрах капиталистической общественно-экономической формации на протяжении XX ст. глобальные проблемы. Ныне разворачивается не только глубокий экономический кризис, но и мощный цивилизационный кризис, порождаемый чрезмерным упованием на бесконечный прогресс на основе реализации принципов концепции «экономического человека», либо же впоследствии гиперрационального человека, либеральных ценностей и неограниченных возможностей технократического общества. Тем более, что на поверку ни один из вышеуказанных ориентиров реализуемой на протяжении XX – начала XXI ст. программы глобального капитализма не был реализован в истинном значении. Одновременно развитие социально-экономических циклов сопряжено с перманентными глубокими кризисами, а применение инструментов их преодоления поныне лишь сглаживало кризисные проявления, но препятствовало порождению новой общественно-экономической трансформы, возможно, позволившей преодолеть наметившийся цивилизационный раскол и разрешить чрезмерно обострившиеся имманентные противоречия капиталистического воспроизводства. Пределы конструктивного роста в рамках современной общественно-экономической формации уже давно достигнуты, далее мы наблюдаем деструктивный путь развития, одним из важнейших факторов которого является научно-техническая компонента циклического общественного воспроизводства индустриального и постиндустриального капитализма.

Анализ последних научных исследований. Теоретический базис нашего исследования составляют труды Н. Кондратьева, Д. Львова и С. Глазьева. В динамике больших циклов экономической конъюнктуры Н. Кондратьев выделяет четыре эмпирические правильности. В контексте данного исследования нас, прежде всего, интересует первая эмпирическая правильность, которая заключается в следующем: перед началом повышательной волны каждого большого цикла, а иногда в самом начале ее наблюдаются значительные изменения в основных условиях хозяйственной жизни общества. Эти изменения обычно выражаются (в той или иной комбинации) в глубоких изменениях техники производства и обмена (которым, в свою очередь, предшествуют значительные тех-

© В.Г. Подлесная, 2012

нические изобретения и открытия), в изменении условий денежного обращения, в усилении роли новых стран в мировой хозяйственной жизни и т. д. [3]. Данная закономерность тесно связана с процессами износа как материального, так и морального, необходимостью модернизации, расширения основных капитальных благ, что, соответственно теории Кондратьева, происходит не плавно, а толчками и проявляется в волнообразном характере движения экономической конъюнктуры. Вышеуказанная эмпирическая правильность нашла свое дальнейшее развитие в теории смены технологических укладов. В теории долгосрочного технико-экономического развития, изложенной в трудах Д. Львова и С. Глазьева, продолжительность жизненного цикла технологического уклада составляет примерно столетие, а период его доминирования в экономике охватывает 40—60 лет. Ключевыми в данной теории являются следующие категории: ядро технологического уклада — комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств; «ключевой фактор» — технологические нововведения, участвующие в создании технологического уклада, несущие отрасли — отрасли, выполняющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада [2].

Цель работы. Цель нашего исследования заключается в выявлении закономерностей развития современных социально-экономических циклов на основе сопоставления динамики технологических укладов и больших циклов экономической конъюнктуры и выявления их субстанциальной основы. Данные закономерности могут быть выявлены путем разрешения следующих задач: анализ социально-экономических циклов отдельно в хронологическом и субстанциальном аспектах.

Изложение основного материала исследования. Данное исследование предполагается осуществлять в хронологическом аспекте, опираясь на теорию долгосрочного технико-экономического развития, а также теорию длинных волн экономической конъюнктуры Н. Кондратьева, в субстанциальном аспекте исходя из понимания капитала как самовозрастающей стоимости и опираясь на основные закономерности его производства и накопления, обоснованные К. Марксом, а также опираясь на труды Н. Кондратьева.

Опираясь на труды Н. Кондратьева [3], А. Айвазова, А. Кобякова [1] касательно хронологии развития больших экономических циклов, а также С. Глазьева касательно периодов доминирования технологических укладов, попытаемся выявить закономерности взаимодействия этих процессов в хронологическом аспекте. То есть вопрос заключается в выявлении периодов совпадения и несовпадения во времени больших волн экономической конъюнктуры и периодов доминирования технологических укладов, а также вытекающих из данных явлений закономерностей. В субстанциальном аспекте разрешения проблемы касательно динамики технологических укладов и больших циклов экономической конъюнктуры исходим из сформулированного еще К. Марксом научного положения о материальной основе средних экономических циклов, а именно: изнашивание, смена и расширение орудий производства в виде машин, служащих в среднем в течение 10 лет, а также обоснованого Н. Кондратьевым положения о том, что материальной основой больших циклов является изнашивание, смена и расширение основных капитальных благ, требующих длительного времени и огромных затрат для своего производства [3].

Субстанциальной основой движения больших циклов экономической конъюнктуры и смены периодов доминирования технологических укладов считаем движение капитала как самовозрастающей стоимости с присущими ей имманентными противоречиями. В самом процессе капиталистического воспроизводства заложены предпосылки развития до критической точки и разрешения посредством экономических кризисов следующих противоречий: превышение предложения благ над платежеспособным спросом на них, опережение тем-

пов инвестирования над темпами накопления капитала на повышательной волне экономического цикла, приводящее в конечном итоге к снижению эффективности вложения капитала. Данные противоречия обусловлены теми обстоятельствами, что основным экономическим отношением капиталистического воспроизводства является созидание добавленной стоимости, а капитал циркулирует в системе общественного воспроизводства как накопленный неоплаченный труд наемных работников. Институциональная основа экономических циклов заключается в противоречиях порождаемых общественным способом производства стоимости и частным способом ее присвоения, высокой степенью организованности производства на уровне отдельного предприятия и неорганизованностью всего национального производства, что является неотъемлемыми характеристиками капиталистического воспроизводства.

Движение больших социально-экономических циклов капиталистического воспроизводства является комплексным проявлением материальных, стоимостных, институциональных факторов имеющих характер процессирующих противоречий капиталистического производства и предстающих в экономической действительности в виде, на первый взгляд, тесно не взаимосвязанных явлений, что приводит к различного рода однобоким формулировкам касательно такой фазы социально-экономического цикла, как кризис: финансовый кризис, энергетический, экономический, структурный. В то время как любая из фаз социально-экономического кризиса являет собой продукт назревания, разрешения и зарождения в недрах новой порожденной социально-экономической трансформы бытия предпосылок развития будущего комплекса экономических, технологических (материальных и нематериальных), социальных противоречий. По крайней мере, об этом свидетельствуют исторические факты генезиса индустриальной и начала постиндустриальной капиталистической общественно-экономической формации. Для удобства сопоставления хронологии периодов доминирования технологических укладов и хронологии развития больших циклов экономической конъюнктуры целесообразно свести в таблицу соответствующие данные (табл. 1).

Таблица 1

Временная взаимосвязь больших циклов экономической конъюнктуры и периодов доминирования технологических укладов (ТУ)

Номер большого экономического цикла	Характер фазы цикла	Временной период фазы большого цикла	Период доминирования ТУ	Номер ТУ
I большой цикл	Повышательная волна	Конец 80-х гг. XVIII ст – 1810–1817 гг.	1770–1830 гг.	Первый
	Понижательная волна	1810–1817 гг. – 1844–1851 гг.		Частично первый и частично второй
II большой цикл	Повышательная волна	1844–1855 гг.– 1870–1875 гг.	1830–1880 гг.	Второй
	Понижательная волна	1870–1875 гг. – 1890–1896 гг.		Частично второй и частично третий
III большой цикл	Повышательная волна	1891–1896 гг. – 1914–1920 гг.	1880–1930 гг.	Третий
	Понижательная волна	1914–1920 гг. – 1936–1940 гг.		Частично третий и частично четвертый
IV большой цикл	Повышательная волна	1936–1940 гг. – 1966–1971 гг.	1930–1970 гг.	Четвертый
	Понижательная волна	1966–1971 гг. до 1980–1985 гг.		Пятый

Продолжение табл. 1

Номер большого экономического цикла	Характер фазы цикла	Временной период фазы большого цикла	Период доминирования ТУ	Номер ТУ
V большой цикл	Повышательная волна	1980–1985 гг. – 2000–2007 гг.	1970 гг. – 2010 гг.	Пятый
	Понижательная волна	2000–2007 гг. – 2015–2025 гг.		Пятый

Вышеприведенная табл. 1 позволяет выявить следующие тенденции:

1. С первого по третий большой экономический цикл в понижательной фазе происходит переход от предыдущего к последующему более высокому технологическому укладу. Это подтверждается следующими данными: из 50 лет второго технологического уклада 14–21 год припадает на понижательную волну первого большого цикла, из 50 лет третьего технологического уклада 10–16 лет припадает на понижательную волну второго большого цикла, из 40 лет четвертого технологического уклада 6–10 лет припадает на понижательную волну третьего большого цикла.

2. Самым длительным является период доминирования первого технологического уклада 60 лет, доминирование второго технологического уклада продолжалось 50 лет, также третьего – 50 лет, четвертый технологический уклад доминировал на протяжении 40 лет.

3. Касательно пятого технологического уклада следует отметить, что период его доминирования начинается с 1970 г. и продолжается по сей день. Достаточных предпосылок для утверждений о переходе к шестому технологическому укладу ныне, на наш взгляд, в полной мере не существует.

4. Большие экономические циклы обнаруживают тенденцию к сжатию во времени: первый цикл длился 54–61 год, второй – 46–41 год, третий – 44–45 лет, четвертый – 44–45 лет, пятый, по прогнозам, должен продлиться 35–40 лет. В отношении пятого большого экономического цикла следует отметить, что прогнозы касательно периода его развития в пределах 35–40 лет вызывают сомнение с той точки зрения, что масштабы современного социально-экономического кризиса вполне могут значительно замедлить процессы перехода к шестому технологическому укладу как предпосылке выхода на повышательную волну шестого большого экономического цикла.

5. В развитии процессов доминирования технологических укладов следует отметить следующую особенность: второй и третий технологические уклады доминировали в рамках трех фаз больших экономических циклов (понижательная-повышательная-понижательная) и переход от одного к другому происходил на стыке понижательной волны предыдущего и повышательной волны последующего цикла.

6. Четвертый технологический уклад, как и первый, доминировал в пределах двух фаз больших циклов, но логика развития противоположна: первый технологический уклад утверждает свое доминирование на повышательной волне первого большого цикла и завершает на понижательной того же цикла, четвертый технологический уклад начинает доминировать на понижательной волне третьего большого цикла и завершает полностью свое доминирование на повышательной волне четвертого большого цикла.

7. Пятый технологический уклад по логике развития своего доминирования похож на второй и третий технологические уклады и развивается в рамках трех фаз больших экономических циклов: понижательная волна – повышательная волна – понижательная волна. Доминирование второго технологического уклада продолжалось 50 лет, также третьего – 50 лет, пятый длится же 42 года и быстрее всего не завершится в скором времени.

8. Следует отметить, что период доминирования третьего технологического уклада, а также третьего большого цикла ознаменовался масштабными социальными потрясениями и ведением мировых войн, масштабными государственным стимулированием военно-промышленного комплекса в США и СССР, а впоследствии разворачиванием гонки вооружений на базе четвертого и пятого технологических укладов.

9. Переход к пятому большому циклу ознаменовался развалом СССР, что повлекло за собой кровавые межэтнические войны не только на постсоветском пространстве, но и на Балканах, на Африканском континенте, в мусульманских странах; также установилась экономическая, технологическая, идеологическая гегемония США, что повлекло за собой, на наш взгляд, также и замедление процессов перехода к шестому технологическому укладу даже в экономически и технологически развитых странах в условиях отсутствия подобного СССР конкурента в сфере высоких технологий.

Анализ хронологии развития больших экономических циклов и периодов доминирования технологических укладов позволяет сделать следующие выводы: 1) действительно, перед началом повышательной волны большого цикла происходят глубокие изменения в науке и технике, знаменующие переход к более высокому технологическому укладу; 2) в субстанциальном аспекте движения больших экономических циклов, начиная с третьего цикла, намечается усиление милитаристического направления движения капитала как самовозрастающей стоимости, что впоследствии находит свое отображение в экономической политике военного кейнсианства; 3) современное состояние экономической конъюнктуры свидетельствует о кризисе политики военного кейнсианства, что выражается в торможении перехода к шестому технологическому укладу, а соответственно, и выхода на повышательную волну шестого большого экономического цикла.

Анализируя циклическое развитие капиталистического воспроизводства, убеждаемся, что наука и техника становятся востребованными в тот период и в том качестве, которое позволяет разрешить перманентно возникающие кризисы капиталистического воспроизводства. В значительной мере это касается военных технологий. Рассматривая влияние развития технологий вооружения и ведения войн на движение больших социально-экономических циклов, исходим из того, что потребности роста производительных сил общества с древнейших времен приводили к военным конфликтам за обладание ресурсами. Ныне происходят войны за рынки сбыта, энергоресурсы, территории богатые запасами пресной воды, информационное пространство, как перспектива – войны за влияние в космическом пространстве.

В анализе взаимосвязи больших экономических циклов Кондратьева, смены технологических укладов и смены этапов развития военного дела в части изобретения новых технологий вооружения и ведения военных действий исходим из следующих положений:

1. Тот факт, что система общественного воспроизводства как индустриального, так и постиндустриального капитализма, имеет достаточно ярко выраженные милитаристические черты, обусловлен такими факторами: великие географические открытия как отправная точка, постоянная геоэкономическая конкуренция за ресурсы и рынки сбыта.

2. Норма прибыли в военно-промышленном комплексе традиционно выше средней, данная отрасль всегда обладает потенциалом создания значительного количества рабочих мест, в том числе и в сопутствующих и обслуживающих сферах.

Посредством анализа исторических фактов попытаемся обосновать следующую гипотезу: движение больших циклов и смена технологических укладов в период с конца XIX ст. и по сей день имеют достаточно явный милитаристический характер. В подтверждение приведем следующие аргументы. В соответ-

ствии с первой эмпирической правильностью Н. Кондратьева в развитии больших экономических циклов, именно в преддверии повышательной волны происходят важные научно-технические открытия. В системе капиталистического воспроизводства вполне мирные технологии ставятся на службу военным. Именно новации в сфере средств сообщения и коммуникации сделали возможным ведение Первой и Второй мировых войн в мировом масштабе. Также именно Вторая мировая война позволила США выйти из глубочайшего экономического кризиса, именованного Великой депрессией. Тот факт, что Первая мировая война припадает на годы перехода от повышательной к понижательной волне третьего большого цикла, а Вторая мировая война знаменует выход на повышательную волну четвертого большого цикла отнюдь не опровергает первой эмпирической правильности в развитии больших циклов. В рамках понижательной волны третьего большого цикла происходило накопление технических и не в последнюю очередь военных новаций. Также исходя из остроты накопившихся в системе капиталистического воспроизводства к концу XIX ст. противоречий между небывалой динамичностью в развитии производительных сил общества и характером производственных отношений, период между Первой и Второй мировыми войнами стал периодом генерирования технических новаций ставших предпосылкой для перехода к четвертому технологическому укладу, выхода из глубочайшего экономического кризиса посредством внедрения политики военного кейнсианства в США, задающих и поныне тон глобальной геоэкономики.

Теоретической базой наращивания военных расходов в США является кейнсианство. Теория мультипликатора инвестиций Дж.М. Кейнса является важным аргументом в пользу наращивания государственных инвестиций в военно-промышленный комплекс и увеличения бюджетных расходов на содержание армии и ведение военных действий. Современное состояние геополитической конъюнктуры свидетельствует о том, что в качестве пути выхода из глубочайшего экономического кризиса западноевропейская цивилизация может избрать развязывание военных конфликтов на территориях, отдаленных от США и Западной Европы, но обеспечивающих доступ к ценных ресурсам и важным в стратегическом геополитическом аспекте территориям. На протяжении второй половины XX ст. и в начале XXI ст. экономическая политика США, несмотря на доминирование в официальной научной и политической риторике принципов либеральной экономической политики, развивалась в рамках «военного кейнсианства». Критика основных принципов кейнсианства не означала отказа от его базисного положения о необходимости государственной экономической активности.

Начало XX ст. ознаменовано развитием понижательной волны третьего большого экономического цикла с 1914 по 1940 г. То есть тенденция перехода к повышательной волне наметилась еще во время Второй мировой войны и именно после нее были заложены основы современной глобальной экономической и политической системы, ведущая роль в которой после развала СССР полностью перешла к США. Повышательная волна, также как и понижательная, характеризуется развитием средних экономических циклов, соответственно, и экономическими кризисами. Поэтому рассмотрим, каким образом сопряжено усиление политики военного кейнсианства с преодолением экономических кризисов. Проанализируем данные о динамике удельного веса военных расходов в ВВП и в общей сумме бюджетных расходов США (табл. 2).

Предпосылки экономической политики военного кейнсианства были сформированы в США еще во время Первой мировой войны, когда США активно используя емкий рынок воюющих стран не только ускоренно развивали промышленный сектор, но и сосредоточили в 1918 г. половину мирового золотого запаса. Последовавший в 1920–1921 гг. экономический спад в США был

Таблица 2

Динамика расходов бюджета США на оборону (млрд дол.) [5]

Годы	Дефицит бюджета (млрд дол.)	Расходы на оборону		
		Сумма расходов	Доля от всех расходов (%)	Доля от ВВП (%)
1943 – Вторая мировая война	–55	67	85	37
1953 – война в Корее	–6,5	53	69	14
1959 – после Кореи до Вьетнама	–13	49	53	10
1968 – война во Вьетнаме	–25	82	46	9,5
1987 – кабинет Р. Рейгана	–150	282	28	6,1
2004 – Ирак, Афганистан	–412	456	19,9	3,9
2005 То же	–318	495	20,0	4,0

обусловлен необходимостью конверсии военной промышленности, однако последующий экономический подъем обусловлен, на наш взгляд, не в последнюю очередь тем запасом финансово-экономической прочности, который был сформирован за время Первой мировой войны, и позволил осуществлять экспорт капиталов и товаров в европейские страны. То есть даже на понижательной волне третьего большого цикла США долгое время удавалось удерживать экономическую стабильность и даже рост. Выход США из глубочайшего экономического кризиса именованного «Великой депрессией» был осуществлен в рамках реализации политики «нового курса», который стал на первоначальном этапе реализации (1933–1935 гг.) эмпирической базой для кейнсианства, а впоследствии полем практического применения кейнсианских рекомендаций в сфере государственного регулирования экономики. Военные заказы во время Второй мировой войны обеспечили рост американской экономики.

За период 1940-е годы – 2005 г. доля расходов на оборону в общих расходах государственного бюджета США достигала рекордных значений именно в те годы, которые припадали на повышательные волны больших экономических циклов. В повышательную волну четвертого большого экономического цикла (с 1936–1940 гг. по 1966–1971 гг.) входят следующие годы, в которые осуществлялись наибольшие оборонные расходы: 1943, 1953, 1959, 1968 гг. (табл. 2). 1987, 2004 гг. относятся к повышательной волне пятого большого цикла. Анализируя динамику расходов бюджета США на оборону следует исходить из того, что политика военного кейнсианства применялась, на наш взгляд, с целью среднесрочного регулирования экономики для обеспечения ее роста в долгосрочном периоде. В обоснование данного тезиса приводим следующие данные: все шесть из последовавших после Второй мировой войны периодов пиковых расходов на оборону совпадают с периодами развития экономических кризисов в пределах средних экономических циклов, а именно: 1953 г. (война в Корее) сопряжен с экономическим кризисом 1953–1954 гг.; 1959 г. сопряжен с кризисом 1957–1958 гг.; 1968 г. (война во Вьетнаме) ознаменован кризисом 1969–1970 гг., 1987 г. (продолжается война в Афганистане) – кризис 1979–1982 гг., при этом 1979 г. – начало войны в Афганистане; с начала 2000-х гг. в экономике США усиленно назревают кризисные явления, и именно на 2004 г. припадают пиковые расходы на оборону. Таким образом, государственные расходы на оборону выступали в качестве нагнетателя экономической конъюнктуры и способствовали преломлению понижательной тенденции в развитии средних экономических циклов и переходу к повышательной.

В периодизации развития военного дела выделяют шесть этапов, переход к каждому из которых ознаменован революционными преобразованиями. Среди них нас интересуют три последних:

1. В XIX ст. произошла четвертая революция в военном деле: изобретение автоматического оружия, которое стали устанавливать на танках, самолетах, кораблях (контактные войны четвертого поколения: стратегический размах, очень много живой силы, оружия и военной техники, продолжаются и ныне).

2. В 1945 г. – пятая революция в военном деле: появление ядерного оружия, а с ним и возможности бесконтактной ракетно-ядерной войны пятого поколения.

3. Последнее десятилетие прошлого века – начало шестой революции в военном деле: появление высокоточного оружия, а с ним и бесконтактных войн совершенно нового шестого поколения. Бесконтактные войны характеризуются тем, что нападающая сторона с помощью длительных массированных ударов может разрушить хозяйственный комплекс любого противника, в любом регионе нашей планеты. Данная революция предоставляет возможность безнаказанно убивать других, но не умирать самим [4].

Таким образом, одним из важных факторов торможения перехода к шестому технологическому укладу и выхода на повышательную волну шестого большого экономического цикла является высокая степень опасности ведения войн шестого поколения в условиях, когда существует ядерное оружие.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В рамках каждого из технологических укладов, предпосылки смены которых, как уже доказано, формируются на понижательной волне, весомыми являются новации в военном деле; начиная с третьего большого цикла, выход из экономического кризиса сопряжен для США и ряда стран Западной Европы, а ныне и для ведущих стран постсоветского пространства с инвестициями в военно-промышленный комплекс и ознаменован усилением военных конфликтов как рынков сбыта для его продукции. Выход из современного кризисного состояния экономической конъюнктуры затрудняется также и тем немаловажным фактом, что переход к шестому технологическому укладу, а закономерно и к реализации технологий ведения войн шестого поколения означает риск применения ядерного оружия странами, которые обладают ядерным оружием, но при этом находятся в пятом технологическом укладе и способны к ведению войн пятого поколения.

Список использованной литературы

1. Айвазов А. Николай Кондратьев как зеркало кризиса [Электронный ресурс] / А. Айвазов, А. Кобяков. – Режим доступа: http://future.fcos.ru/content/view/259/257/

2. Глазьев С. Теоретические основы анализа структурных изменений мировой экономики [Электронный ресурс] / С. Глазьев. – Режим доступа:_http://spkurdyumov.narod.ru/glaziev.htm

3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 2002. – 766 с.

4. Слипченко В. Революции в военном деле [Электронный ресурс] / В. Слипченко. – Режим доступа: http://sbiblio.com/biblio/archive/slipchenko_revolution_in_the_war/

5. Ярынич В.Е. Динамика военного бюджета США [Электронный ресурс] / В.Е. Ярынич. – Режим доступа: http://www.rusus.ru/?act=read&id=39

На основі зіставлення динаміки великих соціально-економічних циклів і періодів домінування технологічних укладів виявлено закономірності їх розвитку і особливості їх взаємообумовленості. Обґрунтовано тезу про взаємозв'язок процесів стримування пе-

реходу до шостого технологічного укладу і підвищувальної хвилі шостого великого економічного циклу. Охарактеризовано мілітаристські риси циклічного капіталістичного відтворення.

Ключові слова: соціально-економічний цикл, технологічний уклад, період домінування технологічного укладу, військове кейнсіанство.

On the basis of a comparison of the dynamics of large socio-economic cycles and periods of dominance of technological structures patterns of development and features of their interdependence are identified. The thesis about the conjugate containing the transition process to the sixth technological structure and upward wave of great economic cycle is justified. Militaristic features of cyclic capitalist reproduction are characterized.

Key words: socio-economic cycle, technological way, domination period of technological structure, military Keynesianism.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.341.1(477)(470)

Р.В. ПОСТОЕВ,
консультант управления инвестиционной политики Администрации Кемеровской области Российской Федерации, старший преподаватель Кемеровского государственного университета (Россия)

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: «ИННОВАЦИОННАЯ ЦЕПОЧКА» И ВОЗМОЖНОСТИ МОНИТОРИНГА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УКРАИНЕ И РОССИИ

При формировании благоприятной региональной инновационной среды первую позицию среди ключевых факторов развития занимают институциональные факторы. Анализ «инновационной цепочки» в регионе выявляет ряд пробелов, работа в направлении ликвидации которых способна дать первые результаты уже в ближайшее время.

Ключевые слова: инновации, государственная поддержка, инновационная цепочка, институты, инновационная инфраструктура.

Практика государственной поддержки инновационных проектов в регионах является, несомненно, важным элементом реализации одного из официально заявленных приоритетов государственной политики, как в Российской Федерации, так и в Украине.

При этом необходимо задаться вопросом – каким именно образом страна, заявляющая поддержку и развитие инноваций как национального приоритета, выполняет задачу институционального обеспечения данного направления государственной политики. Под институтами в данном случае мы, вслед за нобелевским лауреатом Дугласом Нортом, понимаем «правила игры», сложившиеся в обществе: все без исключения формальные и неформальные правила в обществе, включая мероприятия по их установлению [6].

Иными словами, какие реальные инструменты даются в руки чиновникам в региональных и муниципальных администрациях для выполнения этой первостепенной задачи. То есть, если мы возьмем тезис того же Д. Норта о том, что институты и инновации представляют собой два ключевых фактора, которые в основном предопределяют степень экономической и, следовательно, международной успешности государства[1], и некритично примем его в части, касающейся инноваций, то перед нами ребром встанет вопрос, «дотягивают» ли формальные институты данной страны (целенаправленно созданные в заявленных целях!) до официально сформулированного понимания исключительной важности и безальтернативности инновационного пути развития.

В ином случае, по нашему убеждению, поддержка инновационных проектов при прохождении ими критически важных этапов «инновационной цепочки» становится не просто неэффективной, но вообще формируемой без учета реальных пробелов, существующих в данных цепочках и даже **вне осознания самого существования такого понятия, как «инновационная цепочка»**. Данная ста-

[1]См., например, анализ данного тезиса у С. Айхелькраут [1].

© *Р.В. Постоев, 2012*

тья носит, прежде всего, прикладной характер и ставит своей целью предложить пути по решению обозначенной проблемы.

Прежде всего, возникает вопрос в том, каким образом аргументировано очертить круг предприятий и организаций, имеющих основания претендовать на данный вид государственной поддержки.

Необходимо отметить, что Украина в решении данного вопроса сделала серьезную заявку на то, чтоб обогнать Россию прямо на старте. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности», принятый 18 сентября 1991 года, дает определения понятия «инновационная деятельность». Путь Российской Федерации оказался более тернист. Понятия «инновация» и «инновационная деятельность» долгое время вообще не имели в российском законодательстве определения, закрепленного федеральным законом. В целях создания необходимых терминологических ориентиров для организаций, заполняющих формы федерального статистического наблюдения, в Указаниях по заполнению форм № 4-инновация (форма для крупных и средних предприятий) и № 2МП-инновация (форма для малых предприятий) такие определения давались. Что, разумеется, неизбежно ставило (и продолжает ставить) качество информации, получаемой статслужбами от предприятий, в жесткую зависимость от квалификации исполнителя, заполняющего форму статнаблюдения от лица организации.

Наконец, только 21 июля 2011 года в рамках Федерального закона № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» данные термины были, всё же, законодательно определены.

Вместе с тем приходится признать, что и такая терминологическая определенность не гарантирует успешного мониторинга инновационной деятельности, поскольку простое наложение формального определения на реальность сталкивается с такой сложностью, как особенности государственного статистического учета.

Здесь с серьезными проблемами сталкиваются обе страны, но на разной почве эти сложности имеют и разный характер.

Как в свое время убедительно показали В.В. Дементьев и В.П. Вишневский [2, с. 82], особенности статистического учета в Украине дают излишне оптимистическую картину инновационной активности предприятий – что все равно не меняет в целом неудовлетворительной общей картины. Если минимальный уровень новизны, необходимый для того, чтобы отнести какое-либо изменение к «инновациям», определяется «как новое для данного предприятия» [7], то неизбежен неоправданный учет значительных объемов продукции, являющейся инновационной лишь формально.

Что касается России, то и в ней, согласно оценкам экспертов, уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран – лидеров в этой сфере.

Оспаривать факт серьезного отставания России от развитых и части развивающихся стран в инновационной сфере вряд ли разумно, учитывая, что структура стимулов, сложившихся в рыночном поведении российских предпринимателей, мало способствует активизации именно инновационного поведения[2]. Но в случае Российской Федерации, на фоне действующей системы официального статистического учета инноваций, оптимизмом выглядят уже оценки экспертов.

Дело в том, что адекватную оценку параметров развития инновационного сектора существенно осложняет неподготовленность системы государственной статистики России к такому мониторингу.

[2]«Инновационная активность и потребность в инновациях не является естественной или природной потребностью... Это институциональное явление, существование которого обусловлено определенным общественным устройством» [2, с. 84].

Необходимо помнить, что первостепенной проблемой современной системы статистического учета инновационной деятельности является неудовлетворительная широта охвата исследований, а следовательно, отсутствие возможности делать выводы с высокой степенью достоверности на основе официальной статистической информации[3].

Кратко суммируя проблемы, вывяленные нами в процессе практической деятельности по государственной поддержке инновационных предприятий и связанного с этим анализа современного состояния государственной статистики инновационной деятельности, можно остановиться на ряде ключевых моментов.

Существенными пробелами в системе государственного учета инновационной активности (и отчасти это верно и для Украины) являются:

– средние и крупные предприятия, осуществляющие виды экономической деятельности, не предусмотренные формой № 4-инновация (в данной форме их всего пять)[4];

– микропредприятия (например, по российскому законодательству, это компании с численностью занятых до 15 человек) – в то время как из практического опыта государственной поддержки инновационных субъектов малого и среднего предпринимательства следует, что многие из данных субъектов являются именно микропредприятиями;

– небольшие инновационные компании, в уставном капитале которых доля участников, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, вузами или физическими лицами, превышает 25%. Согласно Закону Российской Федерации от 24.07.2007 № 209-ФЗ, такие предприятия к малым не относятся, вместе с тем их роль в инновационных процессах может оказаться существенной и в любом случае нуждается в учете;

– малые предприятия, осуществляющие виды экономической деятельности, не попадающие под действие формы № 2МП-инновация. Так, целый ряд малых инновационных компаний (в частности победители областных конкурсов на оказание государственной поддержки малым и средним инновационным предприятиям) заняты видом «научные исследования и разработки в области естественных и технических наук».

Как закономерный итог система государственного статистического учета инновационной деятельности имеет существенные недостатки и **не отражает реального положения вещей.**

То есть официальные статистические показатели нуждаются в дополнительных серьезных интеллектуальных изысканиях экспертов, поскольку существующая система статистического учета не позволяет выйти на операбельные цифры.

Каким же образом органы власти могут решить данную проблему? Ведь учитывая существенные ресурсные ограничения, в условиях которых работают администрации регионов Российской Федерации и Украины, государственная поддержка развития инновационного сектора региональной экономики требует четкой расстановки приоритетов на основе достоверной информации, позволяющей сконцентрировать ограниченные ресурсы на важнейших направлениях.

---

[3]Охват формы федерального статистического наблюдения № 4-инновация составляет в Кемеровской области порядка 700–800 организаций, не являющихся субъектами малого предпринимательства. Охват формы № 2-МП-инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» – порядка 500 (из 26 тыс. малых предприятий Кузбасса). Среди них инновационно активными себя проявляют 1–3 компании. Данные сведения не приводятся в статистике инноваций по Кемеровской области, так как являются неинформативными.

[4]Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, предоставление прочих видов услуг.

Основные пути нам видятся следующим образом:

1) Контакт власти и науки.

Существует возможность в целях осуществления мониторинга инновационной деятельности и выполнения иных сопряженных функций целенаправленно создать **экспертную организацию**. Представляется целесообразным выйти на трехсторонний диалог региональных администраций, территориальных управлений государственной статистики и представителей высших учебных заведений с целью выработки общего видения проблемы. Наиболее успешным образом в Российской Федерации эта идея была воплощена в Томской области.

2) Дополнительные формы мониторинга.

В региональных нормативных актах установить заполнение специально разработанной формы мониторинга, позволяющей оценить реальную инновационную активность, в качестве обязательного требования для организаций:

– подающих заявку на включение в число резидентов технопарков;

– претендующих на размещение в инновационных бизнес-инкубаторах в качестве компаний на стадии инкубирования или якорных резидентов;

– претендующих на предоставление субсидий на развитие инновационных малых и средних предприятий и субсидирование затрат на патентование инновационных разработок в рамках целевых программ, направленных на поддержку и развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

Обозначенные шаги в настоящее время предпринимаются администрацией Кемеровской области.

3) **Межрегиональный и межнациональный диалог по приоритетным направлениям.**

Попытки выделить такие приоритеты предпринимаются постоянно экспертами разных уровней и даже разных направлений научных интересов.

Аналитики раз за разом не без оснований во главу угла ставят три важнейших элемента региональной инновационной политики [4]:

1. Способы финансовой поддержки малых технологических предприятий;

2. Методы стимулирования потока инновационных проектов (вернее в данном случае было бы говорить о формировании благоприятной региональной инновационной среды в целом – Р.П.);

3. Меры по развитию технопарков (обоснованным представляется говорить о формировании системы взаимосвязанных и взаимодействующих элементов инновационной инфраструктуры вообще – Р.П.).

Вместе с тем представляется обоснованным рассматривать (и выделять) важнейшие элементы инновационной политики региональных властей, предварительно подчинив эту аналитическую работу идее создания благоприятной инновационной среды в регионе.

С этой точки зрения нам видится, что благоприятная региональная инновационная среда представляет собой единство трех блоков, первую позицию в котором, безусловно, занимают институциональные факторы.

Ключевые блоки, по которым, согласно нашей позиции, международное сотрудничество способно дать значительный эффект, выглядят следующим образом:

– Институциональный блок: подразумевает развитое инновационное законодательство (система льгот и преференций, защита интеллектуальной собственности, механизмы государственно-частного партнерства и др.).

– Инфраструктурный блок.

– Система подготовки кадров для инновационной экономики.

• **Институциональный блок**

Изучение опыта законодательного обеспечения государственной поддержки инновационной деятельности – момент, который сложно переоценить. Вопрос о положительном опыте Украины в данной статье уже затрагивался. В Ке-

меровской области накоплена значительная правовая база поддержки инновационного сектора экономики, охватывающая сферы государственного регулирования инновационной деятельности (налоговые преференции, государственные гарантии, субсидирование и т. д.), инновационной инфраструктуры, деятельности субъектов инноваций (научных организаций и учреждений, вузов, предприятий), взаимодействия участников инновационного процесса.

Летом 2010 г. принят закон Кемеровской области «О зонах экономического благоприятствования», предполагающий создание, в том числе, и зон технико-внедренческого типа, являющихся механизмом, обеспечивающим развитие высокотехнологичных производств, привлечение крупных инвесторов и передовых технологий.

Разумеется, напрашивается и еще один совершенно логичный шаг – взаимодействие при разработке стратегий и концепций инновационного развития регионов как документов, предлагающих конструктивный принцип по реализации «замысла развития региональной экономики на основе апробированных на практике эффективных институциональных форм, организационных схем и механизмов» [5, с. 106].

• **Инфраструктурный блок**

Региональная инновационная система Кемеровской области обеспечена достаточно развитой инновационной инфраструктурой: с 2007 года действует **Кузбасский технопарк**, с I-го квартала 2011 года у инноваторов появилась возможность получения доступа к льготной аренде офисных площадей в новейшем здании бизнес-инкубатора Кузбасского технопарка, налажены связи с вузовскими инновационными компаниями.

Существенно влияет на перспективы реализации мероприятий тот факт, что за время, прошедшее с начала текущего года, удалось позиционировать и направить деятельность бизнес-инкубатора Кузбасского технопарка не как некоего офисного центра, а именно как носителя ценного пакета услуг, облегчающих ведение и развитие бизнеса начинающему инновационному предприятию. Привлечение иностранных специалистов для обмена опытом и участия в обучающих программах уже стало сильным местом данного ценного элемента инновационной инфраструктуры.

Таким образом, накапливается необходимый опыт, который и позволяет целенаправленно создавать своего рода **«инновационную экосистему»** – комплекс горизонтальных связей между внедренческими командами, потенциальными инвесторами, научными консультантами.

Для формирования сети организаций, обеспечивающих негосударственную поддержку инновационной деятельности, нам представляется необходимой разработка специальных мероприятий, направленных на развитие инновационной инфраструктуры Кемеровской области.

И диалог с регионами, реализовавшими подобную инициативу, способен дать многое с точки зрения понимания «подводных камней» данного процесса.

• **Система подготовки кадров**

В вузах Кемеровской области имеется ограниченный опыт внедрения обучающих курсов, связанных с тематикой инновационного менеджмента.

Вместе с тем развитие данного направления, как в сибирских регионах, так и в целом по России, оставляет желать много лучшего.

Этому есть и совершенно объективные причины, влияние которых можно сгладить, но никогда – ликвидировать: например, Кемеровская область не только не находится в Европе, но и вообще расположена на значительном удалении от каких бы то ни было государственных границ.

Требуется предпринять целый ряд неотложных шагов, которые позволят обеспечить экономику региона кадрами, адекватными XXI веку.

Невозможно представить себе данное направление без разработки и реализации мероприятий по переподготовке и повышению квалификации кадров согласно потребностям инновационного развития региона, организации на льготных условиях обучающих семинаров по международным стандартам управления качеством и других шагов.

В реализацию данных мероприятий необходимо вовлечь широкий круг экспертов и организаций, в том числе – украинских партнеров, у которых данный процесс часто поставлен на более высоко организованную основу.

«Инновационная цепочка»: результаты анализа. Представим себе, что значимость всех данных направлений уже полностью осознана (что во многом правда, но впереди еще длительная работа). Вернемся к проблеме, заявленной в начале: Каким образом нам учесть насущные потребности предприятий, находящихся на различных стадиях «инновационной цепочки»?

Проследив на примере Кемеровской области ситуацию, сложившуюся на каждом из этапов «инновационной цепочки» с точки зрения адекватности существующих мер потребностям инноваторов, можно сделать вывод об определенных «лакунах», присутствующих в ряде звеньев.

1) На стартовом этапе (обычно от идеи до изготовления прототипа инновационного продукта) отсутствует структура, способная оказать финансовую поддержку начинающим компаниям не точечно, а в целом для обеспечения средствами потока региональных стартапов. Это незаполненная ниша для развертывания деятельности венчурных и посевных фондов.

Надо понимать, что задача обеспечения финансовой поддержки малых инновационных компаний, находящихся на начальной стадии развития, не может быть в полном объеме решена усилиями исключительно органов государственной власти и институтов развития, действующих в формате софинансирования НИОКР (как, например, российский Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – знаменитый Фонд Бортника).

Стратегически данную проблему способны решить только венчурные и посевные фонды, однако, учитывая практически полное отсутствие положительного опыта работы подобных структур на территории России, принятие решения о создании такого фонда в регионе требует, как минимум, адекватного финансирования и предварительного подробного согласования с потенциальными частными инвесторами.

2) После начала функционирования внедренческого предприятия при перебазировании деятельности компании в бизнес-инкубатор (для достижения этапа выхода на производство первой – опытной – партии) нет явного перехода к получению новаторами новых знаний, необходимых при осуществлении деятельности на новом уровне. Понимание данной проблемы крайне важно, так как, например, вузовские специалисты, создавшие новый бизнес, редко обладают необходимыми предпринимательскими навыками.

В этом смысле показателен пример Центра подготовки предпринимательства в Линчёпиге (Швеция), являющегося обязательным промежуточным звеном между университетом и бизнес-инкубатором. Центральным элементом территории инновационного развития выступает предпринимательский университет. В учебных центрах Линчёпинга (к которым относится не только университет) развернуты разные образовательные программы: для менеджеров инновационных предприятий, для сотрудников структур поддержки, для работников муниципальной власти.

При внедрении в инновационных бизнес-инкубаторах соответствующих образовательных программ, действующих на постоянной основе, обозначенная проблема будет практически снята.

3) Уже при выходе на стадию мелкосерийного производства инновационная компания сталкивается с проблемой как поиска потребителя, так и поис-

ка инвестора, способного обеспечить более существенные вливания, чем венчурный фонд на начальном этапе внедренческого процесса. Здесь возможен как путь организации на специально подготовленных выставочных площадях постоянных ярмарок инновационных проектов, так и целенаправленная презентация инновационных проектов (Кемеровской области, Днепропетровской области и т. д.) разных степеней зрелости за пределами регионов. Прежде всего, целесообразна организация таких мероприятий в представительствах регионов в других городах, в крупнейших выставочных залах европейской части России, Зауралья, а также в случае создания торговых представительств регионов за рубежом (Украина, Евросоюз) – и на данных площадках тоже, что открывает совершенно новые горизонты для развития инноваций.

Учитывая взаимодополняемость экономик Кузбасса и Украины, положительную динамику развития партнерских отношений, а также сходные структуры отраслей промышленности, развитие сотрудничества Кемеровской области и регионов Украины является весьма актуальным. Так, в отраслевом разрезе перспективными направлениями для развития дальнейшего сотрудничества в сфере новых технологий могут стать взаимодействие в области топливно-энергетического комплекса, кооперация в сфере машиностроения; усиление проектной направленности сотрудничества: ресурсопользование, энергосбережение.

В организационном плане необходимо обсуждать возможности развития бизнес-контактов с целью облегчения выхода малого среднего бизнеса на рынки Кузбасса и регионов Украины, разработки и реализации совместных проектов, программ, форумов, повышения уровня сотрудничества в сфере образования, науки и культуры.

Наконец, шагом, логически венчающим систему взаимосвязей, могло бы стать дальнейшее развитие институтов (организаций) взаимодействия: ассоциаций и палат делового сотрудничества. В итоге следует отметить, что совместная работа в обозначенных направлениях отличается тем преимуществом, что уже в ближайшее время способна дать первые реальные результаты.

Список использованной литературы

1. Айхелькраут С. Институты, инновации и экономическая политика. Потенциал политического конструирования институциональной среды в России с точки зрения эволюционной экономики / С. Айхелькраут // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2009. – Т. 1. – № 1. – С. 36–42.

2. Дементьев В.В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В.В. Дементьев, В.П. Вишневский // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Т. 2. – № 2. – 159 с.

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47.

4. Миндич Д. Запустить инновацию в регион [Электронный ресурс] / Д. Миндич // Эксперт. – № 27 (761). – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2011/27/zapustit-innovatsiyu-v-region).

5. Никитенко С.М., Шабашев В.А. Концепция и система управления инновационным развитием экономики региона. Социально-экономические преобразования в России: сборник научных трудов / С.М. Никитенко, В.А. Шабашев. – Выпуск 5 / отв. редактор проф. В.А. Шабашев. – Кемерово: Кем ГУ, 2010. – С. 106.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: ФЭК «Начала», 1997.

7. Статистичний щорічник України на 2007 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2008. – 328 с.

8. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, Гл. 2 (Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»).

При формуванні сприятливого регіонального інноваційного середовища першу позицію серед ключових чинників розвитку займають інституційні чинники. Аналіз «інноваційного ланцюжка» в регіоні виявляє ряд прогалин, робота у напрямі ліквідації яких здатна дати перші результати вже найближчим часом.

Ключові слова: інновації, державна підтримка, інноваційний ланцюжок, інститути, інноваційна інфраструктура.

At forming of favorable regional innovative environment the first position among the key factors of development is occupied by institutional factors. The analysis of «innovative chain» in a region exposes the row of blanks, work in the direction of liquidation of which is able to give the first results already in the near time.

Key words: innovation, state support, innovative chainlet, institution, innovative infrastructure.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 631.14:339.747

К.А. ПРІБ,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»
НААН України

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТІВ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті виявлено особливості та встановлено закономірності виникнення і перебігу фінансово-економічних криз у сільському господарстві, систематизовано пріоритети антикризового регулювання держави з метою стабілізації роботи галузі в умовах впливу фінансово-економічних криз.

Ключові слова: антикризове регулювання, пріоритети, сільське господарство, фінансово-економічні кризи, дестабілізаційні процеси.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Обов'язковим елементом сучасної економічної політики більшості держав є забезпечення стабілізаційних механізмів, покликаних утворити умови опору впливу фінансово-економічних криз, які з різною періодичністю та інтенсивністю потрясають роботу економіки. Проте, як показує досвід, такі стабілізаційні механізми мають відрізнятися для окремих сфер і галузей національного господарства. Адже пріоритети антикризового впливу повинні відповідати потребам товаровиробників та враховувати особливості виникнення і перебігу криз, перебігу соціально-економічних і ринкових процесів. Для сільського господарства, де специфіка проявів криз особливо значна, а наслідки надто руйнівні, встановлення пріоритетів антикризового регулювання має першочергове значення.

Аналіз досліджень і публікацій, з яких започатковано розв'язання цієї проблеми. На особливості виникнення і перебігу фінансово-економічних криз у сільському господарстві у різні часи звертало увагу багато учених. Зокрема М. Кондратьєв вказував на їх порівняно більшу глибину. Досліджуючи процеси перебігу великих циклів кон'юнктури, М. Кондратьєв вивів чотири стабільно повторюваних закономірності, своєрідних чотири закони великих циклів, які назвав емпіричними правильностями [1, с. 199]. Одна з таких закономірностей зводиться до того, що понижуючі хвилі економічної динаміки супроводжуються тривалою депресією сільського господарства. Хоча така ж депресія спостерігається і в промисловості, у сільському господарстві зниження цін і інші негативні процеси набувають більшого розмаху [1, с. 205]. Дж. Кейнс звернув увагу на подовженість перебігу сільськогосподарських криз, пояснюючи це тривалістю періоду розсмоктування перенакопиченого обсягу товарно-матеріальних запасів [2]. У. Джевонс вважав сільськогосподарські кризи, що спричинюються зміною рівнів урожайності та поширюються на промисловість і торгівлю, пусковим механізмом економічної циклічності [3–4], а В. Тимошенко вказував на визначальну роль коливання цін на аграрні продукти та динаміки криз у сільському господарстві на формування підвищувальних і понижуючих тенденцій господарських циклів та їх тривалість [5]. Дослідження сучасних учених (В.А. Бойка, В.А. Дроздової, Ю.А. Козенко, Л.І. Чистоходової [6–8] і ба-

© К.А. Пріб, 2012

гатьох інших) спрямовані на вивчення механізмів виникнення і поширення фінансово-економічних криз у сільському господарстві, формування ефективної моделі антикризового впливу, розробку комплексу стабілізаційних заходів, обґрунтування принципів їх ефективності тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена означена стаття. Нині відсутні комплексні дослідження зі встановлення закономірностей виникнення і перебігу фінансово-економічних криз у сільському господарстві, визначення особливостей їх перебігу та наслідків впливу. Також не обґрунтований комплекс пріоритетів антикризового регулювання, які б цілковито враховували означені особливості і закономірності криз в галузі, забезпечували дієвість й ефективність стабілізуючого впливу.

Виходячи з вищевикладеного, **метою цього дослідження** є визначення сукупності пріоритетів, на забезпечення яких необхідно спрямовувати дію антикризового регулювання у сільському господарстві. **Завданнями дослідження** є: 1) виявити особливості і встановити закономірності виникнення і перебігу фінансово-економічних криз в сільському господарстві; 2) систематизувати пріоритети антикризового регулювання держави з метою стабілізації роботи галузі в умовах впливу фінансово-економічних криз.

Результати дослідження. Найяскравіше процеси виникнення і поширення фінансово-економічних криз унаочнюються показниками обсягів виробництва та інвестування. На рис. 1 наведено дані про динаміку виробництва ВВП та валової продукції сільського господарства, а також про загальні і галузеві інвестиційні потоки у 1990–2010 рр.

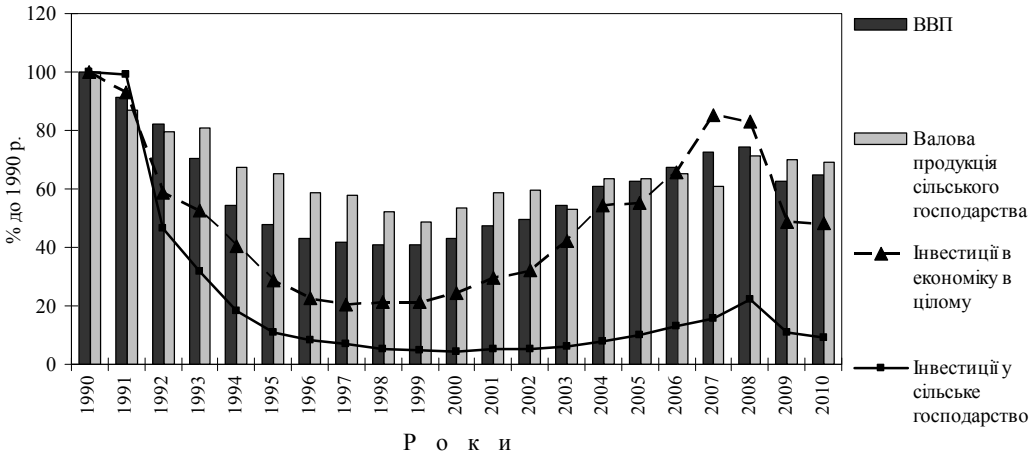


Рис. 1. Динаміка ВВП, виробництва валової продукції сільського господарства та інвестиційних потоків упродовж 1990–2010 рр.

Як видно з рис. 1, здебільшого динаміка виробництва та інвестування у сільському господарстві повторює тенденції, що притаманні економіці в цілому. Однак реакція галузі на виникнення і поширення кризових явищ відбувається із певним лагом запізнення та вирізняється порівняно більшою глибиною, тоді як посткризовій стабілізації притаманне значне уповільнення.

Поряд з тим почасти вирішальним чинником, що визначає вектор економічної динаміки та глибину дестабілізаційних процесів в сільському господарстві, на першому етапі розгортання макрокризи стає не стільки загальний економічний тренд, скільки галузеві предиктори функціонування, зокрема погодно-кліматичні умови і рівні урожайності. Це найбільш наочно спосте-

рігалося в умовах виникнення і поширення кризи 2008–2009 рр., що показано в табл. 1. Адже у 2008 р., коли економіками світу лавиноподібно поширювалися деструктивні процеси, які в Україні посилилися внутрішніми чинниками, сільське господарство продемонструвало відносно ліпші результати господарювання та підвищену стійкість до розгортання кризи.

Таблиця 1

Порівняння основних індикаторів поширення кризи в економіці та у сільському господарстві

Показники	Роки			
	2007	2008	2009	2010
Оборотність капіталу, оборотів на рік, в: економіці	1,43	1,34	0,98	1,13
сільському господарстві	0,72	0,68	0,70	0,93
Рентабельність використання капіталу, %, в: економіці	6,30	0,31	–1,24	1,43
сільському господарстві	9,65	5,45	5,71	11,62
Коефіцієнти фінансового ризику в: економіці	1,37	1,86	1,90	1,92
сільському господарстві	0,81	1,12	1,07	1,75
Індекси приросту інвестицій, %, в: економіку	129,8	97,4	58,5	99,4
сільське господарство	118,1	142,3	49,8	83,5
Агрегатні індекси цін, %, в: економіці	112,8	125,2	115,9	109,4
сільському господарстві	138,0	110,3	106,4	130,0

За результатами аналізу загальних тенденцій виникнення і перебігу фінансово-економічних криз у 1990–2000-х рр. в економіці і сільському господарству України та поглибленого аналізу, здійсненого за матеріалами сільськогосподарських підприємств Лісостепової зони, зокрема Київської, Полтавської та Хмельницької областей, були встановлені особливості прояву та закономірності перебігу фінансово-економічних криз в сільському господарстві, а також виділені специфічні наслідки їх впливу.

Встановлено, що особливості прояву фінансово-економічних криз у функціонуванні сільського господарства полягають у такому.

По-перше. Вплив фінансово-економічної кризи посилюється або, навпаки, невілюється внаслідок диверсифікації сільськогосподарської діяльності. Оскільки сільське господарство являє собою цілий комплекс окремих підгалузей, а більшість сільськогосподарських підприємств виробляють багато різноманітних видів продуктів, діяльність у галузі досить розпорошена і різнопланова. Саме тому виникнення кризи у певному сегменті аграрного ринку або в окремій підгалузі може лавиноподібно поширюватися на інші сегменти і підгалузі внаслідок переорієнтації ресурсів із стабільно функціонуючих сфер до тих, які перебувають під впливом кризи. У такий спосіб криза поглинає більш ємний сегмент сільського господарства і посилюється. Натомість, у випадках, коли наявних ресурсів достатньо для переборення кризи в ураженому сегменті та підтримування стабільної діяльності у сегменті-донорі або прибутки і грошові потоки у стабільних сегментах спроможні перекрити збитки і відтік коштів у кризових сферах, вплив кризи невілюється, поглинається сукупними результатами господарювання.

По-друге. Територіальна розпорошеність сільського господарства обумовлює викривлення впливу фінансово-економічної кризи у різних регіонах. Зо-

крема виникнення кризи на окремих територіях може надати конкурентні переваги господарюючим суб'єктам інших регіонів та розширити їх ринок збуту або, навпаки, через поширення кризи обумовити дестабілізацію їхньої діяльності.

По-третє. Перебіг кризи в сільському господарстві далеко не завжди синхронізується із загальноекономічною динамікою та тенденціями економічних процесів в інших галузях національного господарства, оскільки поведінка цінової кон'юнктури на аграрному й інших товарних ринках, рух ресурсів і капіталу почасти істотно різняться. Крім того, поширеною є практика непрямого використання сільського господарства іншими сферами економічної діяльності як донора ресурсів в умовах їх обмеженості шляхом «перекачування» коштів через цінові, митно-тарифні і інші механізми.

По-четверте. Поширення кризи зазвичай охоплює порівняно більшу частку сільськогосподарських товаровиробників, що спеціалізуються на одних і тих же видах діяльності, ніж це притаманне іншим сферам економіки.

По-п'яте. Значна залежність від іррегулярних коливань погодно-кліматичних і інших умов подеколи спричиняє аграрну кризу на тлі стабільного функціонування національного господарства в цілому або наявності підвищувальної хвилі економічної динаміки, особливо у випадках стихійних лих, посухи, повеней тощо.

По-шосте. Джерелом виникнення кризи в окремих підгалузях можуть слугувати надто сприятливі погодно-кліматичні умови, що призводить до перевиробництва окремих видів продукції, дестабілізації аграрного ринку і погіршення цінової кон'юнктури. У сучасному світі, на відміну від минулих століть, кризи перевиробництва притаманні сільському господарству значно більше ніж іншим сферам економіки.

По-сьоме. Фінансово-економічні кризи особливо негативно позначаються на стані основного капіталу сільськогосподарських підприємств. Це стається, зокрема, внаслідок обмеження фінансових можливостей товаровиробників здійснювати необхідні вкладення у підтримування родючості ґрунтів та захист земель, забезпечувати належне утримання основного стада та задовільний догляд за багаторічними насадженнями.

По-восьме. Кризи в сільському господарстві зазвичай призводять до негативних соціально-демографічних наслідків. Оскільки сільськогосподарське виробництво почасти є єдиним джерелом доходів сільської сім'ї, криза провокує скорочення усіх їх видів та обумовлює погіршення якості життя сільських мешканців.

Поряд з вищевикладеним встановлено, що, оскільки умови діяльності в сільському господарстві й чинники дестабілізації доволі мінливі, а їхнє поєднання стає почасти результатом випадкового збігу цілого ряду обставин, це призводить до високої варіативності перебігу дестабілізаційних процесів і робить кожну кризу унікальною і багато в чому неповторною. Незважаючи на це, у процесі наших досліджень було виділено декілька ключових закономірностей перебігу фінансово-економічних криз у сільському господарстві та подане пояснення їм. Ці закономірності полягають у такому.

1) Виникає лаг запізнення між часом виникнення деструктивних процесів та унаочненням їхнього впливу на діяльність сільськогосподарських підприємств. Так, будь-які дестабілізаційні чинники, що виникають у внутрішньому чи зовнішньому середовищі, як то зниження кредитних пропозицій, зміна валютного курсу, скорочення споживання сільськогосподарських продуктів чи будь-які інші, одразу більшою чи меншою мірою починають впливати на роботу аграріїв. Проте внаслідок тривалого операційно-фінансового циклу результати цього впливу у вигляді зниження платоспроможності, скорочення доходів і збитковості, нестачі ресурсів, посилення боргового тягаря тощо проявляють-

ся лише через певний, іноді значний, проміжок часу. За нашими підрахунками у середньому він коливається від 3–4 місяців до 2–2,5 років.

2) Наслідки впливу криз на діяльність сільськогосподарських підприємств більш глибокі і руйнівні порівняно з іншими сферами економіки через уповільнену маневреність коштів і знижену здатність регулювати обсяги виробничо-господарської діяльності. Оскільки на відміну від багатьох інших галузей економіки функціонування сільського господарства передбачає використання живих організмів та пов'язане із природно-кліматичними умовами і сезонністю, то швидко відмовитися від окремих напрямів діяльності почасти абсолютно неприпустимо. Аграрії в умовах фінансової дестабілізації змушені продовжувати догляд за рослинами і тваринами навіть тоді, коли внаслідок ринкових катаклізмів заздалегідь відома цілковита збитковість такої діяльності, доти, доки не буде завершено виробничо-операційний цикл. Це певним чином «заганяє виробників» у тенета кризи та обумовлює її глибину та руйнівні наслідки.

3) Вплив криз і фінансової дестабілізації у першу чергу призводить не до скорочення обсягів діяльності сільськогосподарських підприємств, а до зниження її інтенсивності. Через низьку маневреність щодо регулювання обсягів і напрямів господарської діяльності єдиним виходом для сільськогосподарських товаровиробників, що дозволяє хоча б частково захиститися на перших етапах кризи, стає зниження інтенсивності: зменшення обсягів внесення добрив, засобів захисту рослин і тварин, використання менш якісного насіннєвого матеріалу і кормів, відмова від здійснення окремих технологічних операцій тощо. Це дозволяє пережити перші хвилі кризи, проте згодом посилює її руйнівний вплив, адже зниження інтенсивності погіршує стан посівів та сільськогосподарських тварин, знижує якість продукції і згодом обумовлює зниження цін, втрату частини доходів тощо.

4) Різні види і стадії фінансово-економічних криз, будучи взаємопов'язаними між собою, тим не менш можуть проявлятися й проходити у різній послідовності залежно від ключового дестабілізаційного чинника та сукупності умов функціонування. Хоча нині поширена думка про те, що перебіг кризи на підприємстві зазвичай включає три взаємопов'язані фази: «стратегічну кризу – кризу прибутковості – кризу платоспроможності», у практиці функціонування сільськогосподарських підприємств така послідовність почасти порушується. В окремих випадках деякі види криз можуть локалізуватися одночасно, а деякі не проявлятися взагалі залежно від умов функціонування підприємств, впливу дестабілізаційних чинників та вчасності й ефективності прийняття антикризових управлінських рішень.

5) Швидкість перебігу та інтенсивність впливу окремих видів фінансово-економічних криз значно різняться. Так, кризи платоспроможності і формування активів часто порівняно скоріше локалізуються і унаочнюються, ніж кризи ефективності та джерел фінансування.

Вплив фінансово-економічних криз у сільському господарстві призводить до специфічних наслідків, не притаманних іншим сферам економіки, зокрема до:

– погіршення продовольчої безпеки держави, що загрожує втратою позицій у світовому соціально-політичному і економічному просторі, псуванням міжнародного іміджу країни, ризиками формування економічної і політичної залежності;

– посиленої ланцюгової реакції поширення кризи між сільськогосподарськими товаровиробниками і пов'язаними із ними господарюючими суб'єктами, зокрема сфер переробки сільськогосподарських продуктів, торгівлі, громадського харчування, обслуговування сільського господарства, виробництва і постачання техніки і матеріальних ресурсів тощо;

– погіршення структури зовнішньої торгівлі та збільшення негативного сальдо внаслідок розширення імпорту та скорочення експорту продуктів харчу-

вання, зміни співвідношення ввезення і вивезення сільськогосподарської сировини;

– виснаження природного ресурсу ґрунтів й погіршення стану земель внаслідок невчасного або неповного виконання технологічних операцій, порушення оптимальної структури сівозмін;

– виникнення і посилення екологічних проблем, а також негативних змін в екосистемах через неспроможність вчасно і в повному обсязі фінансувати заходи боротьби з шкідниками і хворобами сільськогосподарських рослин і тварин, меліоративні і ґрунтозахисні заходи і споруди тощо;

– занепаду сільських територій, що обумовлює відмирання «села» як способу життя частини громади, «старіння» і запустіння населених пунктів, втрати не лише економічних, а й культурних, соціальних, демографічних традицій господарювання на землі;

– негативного впливу на якість життя сільського населення, посилення соціального напруження внаслідок зниження доходності й зростання безробіття у сільській місцевості;

– сплеску міграції, як внутрішньої між селом та містом, яка призводить до посилення конкуренції на ринку праці, так і зовнішньої, яка обумовлює виток трудових ресурсів за кордон;

– погіршення здоров'я нації в цілому через зниження якості сільськогосподарських продуктів та обмеження доступу до повноцінного і збалансованого харчування, а також внаслідок загроз поширення різноманітних хвороб;

– підвищення ризиків поширення епізоотій;

– виникнення морально-етичних проблем, пов'язаних із неспроможністю забезпечити догляд за живими організмами внаслідок фінансового виснаження товаровиробників під впливом кризи.

Визначення та систематизація особливостей, закономірностей та специфічних наслідків фінансово-економічних криз в сільському господарстві уможливила визначення ключових пріоритетів антикризового регулювання. У загальному розумінні «пріоритет» – це поняття, що відображає чи показує важливість, першість чого-небудь. На нашу думку, пріоритети антикризового регулювання у сільському господарстві доцільно розуміти не обмежено – тільки як перелік першочергових напрямів його здійснення, а у більш широкому сенсі – як сукупність найважливіших параметрів реалізації антикризової стратегії держави в сільському господарстві, зокрема строків її реалізації, принципів диференціації заходів, місця у загальній економічній політиці, взаємозв'язків зі стабілізаційними програмами у інших галузях і сферах національного господарства тощо. Виділені ключові пріоритети полягають у такому:

1. Подовженість стабілізаційного періоду, що передбачає урахування лагу запізнення процесів дестабілізації у сільському господарстві порівняно з іншими сферами економіки, а також спрямування стабілізаційних антикризових заходів на підтримування спроможності товаровиробників забезпечити технологічні операції із вирощування сільськогосподарських культур і догляду за тваринами щонайменше до завершення поточного операційного циклу.

2. Регіональна диференціація антикризових заходів, що має здійснюватися шляхом формування регіональних стабілізаційних програм з урахуванням погодно-кліматичних, ринкових, інфраструктурних і інших умов господарювання на різних територіях.

3. Галузева диференціація антикризових заходів, що ґрунтується на відмінностях дестабілізаційних процесів у різних сегментах аграрного ринку та урахуванні галузевої структури діяльності і спеціалізації товаровиробників.

4. Відносна відокремленість аграрного антикризового регулювання в структурі загальної стабілізаційної економічної політики держави, що передбачає формування комплексу стабілізаційних заходів, виходячи перш за усе із поточ-

них умов роботи сільського господарства та ризиків дестабілізації внаслідок взаємозалежності із загальною економічною динамікою в країні.

5. Включення до складу антикризових стабілізаційних програм комплексу спеціальних заходів, що забезпечать урахування специфіки сільського господарства, соціально-економічних відносин на селі та особливостей перебігу криз, і будуть спрямовані на: підтримування родючості ґрунтів і захист земель; запобігання зниженню інтенсивності діяльності; поліпшення маневреності фінансових ресурсів; підтримування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і забезпечення її високої якості; соціальний захист сільського населення і підтримування належного стану соціальної інфраструктури на селі; недопущення екологічних проблем.

6. Формування додаткових напрямів стабілізації соціально-економічних процесів, пов'язаних з функціонуванням сільського господарства, зокрема спрямованих на: забезпечення продовольчої безпеки держави; запобігання ланцюговій реакції на поширення кризи між сільськогосподарськими товаровиробниками і пов'язаними із ними господарюючими суб'єктами; оптимізацію структури зовнішньої торгівлі; забезпечення високої якості і безпеки продуктів харчування задля підтримування здоров'я нації й забезпечення якості життя населення тощо.

Урахування визначених пріоритетів антикризового регулювання в сільському господарстві забезпечить дієвість й ефективність стабілізаційної політики.

Висновки з цього дослідження. За результатами здійсненого дослідження зроблено такі висновки:

1) фінансово-економічні кризи як елемент економічної динаміки мають специфічні особливості прояву у функціонуванні сільського господарства, які полягають у: зміні інтенсивності впливу внаслідок диверсифікації діяльності; викривленні впливу через територіальну розпорошеність; відсутності синхронності перебігу в сільському господарстві та інших сферах економіки; порівняно більшому охопленні; високій ймовірності внаслідок іррегулярних коливань; ризиках перевиробництва; значному впливі на стан основного капіталу. Закономірності виникнення і перебігу криз полягають в: утворенні лагу запізнення між часом виникнення деструктивних процесів та унаочненням їхнього впливу; порівняно більшій глибині криз; зниженні інтенсивності діяльності товаровиробників як першочергової реакції на поширення кризи; високій варіативності чергування видів і стадій криз та значній різниці у швидкості їх перебігу й інтенсивності впливу. Основними наслідками криз є: погіршення продовольчої безпеки держави; посилення ланцюгової реакції; погіршення структури зовнішньої торгівлі; виснаження природного ресурсу ґрунтів й погіршення стану земель; виникнення і посилення екологічних проблем; занепад сільських територій; погіршення якості життя сільського населення; сплеск міграції; погіршення здоров'я нації; підвищення ризиків поширення епізоотій; виникнення морально-етичних проблем;

2) ключовими пріоритетами антикризового регулювання в сільському господарстві є: забезпечення подовженості стабілізаційного періоду; регіональна та галузева диференціація антикризових заходів; утворення відносної відокремленості аграрного антикризового регулювання в структурі загальної стабілізаційної економічної політики держави; включення до складу антикризових стабілізаційних програм комплексу спеціальних заходів, що забезпечать урахування специфіки сільського господарства, соціально-економічних відносин на селі та особливостей перебігу криз; формування додаткових напрямів стабілізації соціально-економічних процесів, пов'язаних з функціонуванням сільського господарства.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі випливають з необхідності удосконалення концептуальних засад антикризового регулювання в сільсько-

му господарстві, обґрунтування порядку розробки і реалізації державних стабілізаційних програм, оптимізації механізму фінансової підтримки реалізації державних антикризових заходів.

Список використаної літератури

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев; редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.

2. Кейнс Дж.М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж.М. Кейнс / Асоціація українських банків / В.М. Фещенко (реф-укл.). – К., 1999. – 189 с.

3. Library of Economics Liberty / Encyclopedia / The Concise Encyclopedia of Economics William Stanley Jevons. – http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Jevons.html

4. Мельников А. Ярче Солнце – менше спад. История кризисов / А. Мельников. – Сайт Газета.ru, раздел «Комментарии». – http://www.gazeta.ru/comments/2009/02/26_a_2949633.shtml

5. Злупко С.М. Теорія сільськогосподарських коливань Володимира Тимошенко і динаміка сільського господарства України / С.М. Злупко // Наукові записки НаУКМА. – 2000. – Т. 18: Економічні науки. – С. 18–24.

6. Бойко В.А. Стратегия и тактика антикризисного регулирования и управления деятельностью сельскохозяйственных организаций / В.А. Бойко, Л.И. Чистоходова. – М.: Издательство МГОУ, 2008. – 189 с.

7. Козенко Ю.А. Формирование механизма антикризисного управления предприятиями АПК: монография / Ю.А. Козенко / Московский государственный аграрный университет им. В.П. Горячкина, Волгоградский государственный университет. – Водгоград, 2002. – 318 с.

8. Дроздова В.А. Антикризисное управление сельскохозяйственными предприятиями / В.А. Дроздова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – № 11. – 2003. – С. 26–27.

В статье определены особенности и установлены закономерности возникновения и течения финансово-экономических кризисов в сельском хозяйстве, систематизированы приоритеты антикризисного регулирования государства с целью стабилизации работы отрасли в условиях влияния финансово-экономических кризисов.

Ключевые слова: антикризисное регулирование, приоритеты, сельское хозяйство, финансово-экономические кризисы, дестабилизационные процессы.

The article identified the characteristics and regularities of the origin and flow of financial and economic crises in agriculture, systematic crisis management priorities of the state in order to stabilize the industry in influence of the financial and economic crises.

Key words: crisis management, priorities, agriculture, financial and economic crises in, destabilizing processes.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1(438)

I. PRZYCHOCKA,
Ph.D., prof.
Helena Chodkowska School
of Management and Law
(Warsaw, Poland)

FISCALISM AND ENTREPRENEURSHIP IN POLAND

In article influence tax system on entrepreneurship in Poland is explored. The practice of the using the progressive tax rates and their influence upon development entrepreneurship are explored. Trends of the development of the value added tax are considered.

Key words: small and average enterprises, tax, value added tax, enterprise.

1. Introduction

Small and medium enterprises, or rather small and medium entrepreneurs are, in accordance with the Regulation of the European Commission, micro, small, and medium-sized businesses.

«The category of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs) is made up of enterprises which employ fewer than 250 persons and which have an annual turnover not exceeding 50 million euro, and /or an annual balance sheet total not exceeding 43 million euro» [4].

Table 1

Criteria for the Breakdown of Companies

Enterprises	Micro	Small	Medium
Employment	0–9	10–49	50–249
Net Annual Turnover	up to 2 million Euros	up to 10 million Euros	up to 50 million Euros
Total Assets in the Balance Sheet	up to 2 million Euros	up to 10 million Euros	up to 50 million Euros

Source: Articles 104–106 of the Act on Freedom of Economic Activity of 2 July 2004.

The sector of small and medium-sized enterprises in Poland has a majority share in the business sector because it stands to 99% of all Polish enterprises.

As it is commonly known, taxes are paid on income, i.e., this part of income that corresponds to the surplus in the revenue over costs incurred for the purpose of earning income in a given fiscal year. For example, donations to public benefit organizations and for purposes of religious worship is tax deductible up to the amount not exceeding 10% of income. Collection of income tax from legal persons is made in the form of monthly advances paid throughout a given tax year. Taxpayers should submit their tax returns reporting the amount of income (loss) attributable to the given tax year until the end of the third month of next year and shall pay any tax due or the difference between the tax due on income reported in the return and the amount of advances due for the period from the beginning of the year until the same date [2].

Main tax categories paid by businesses are direct and indirect, i.e., VAT and excise duties.

Currently, a businessman may settle his tax duties in different ways; he/she can choose a progressive scale, or flat tax at 19% rate, and in some cases, he/she may opt for so called tax card or a lump sum payment.

The choice of form of taxation, and changes in tax regulations are a very strong determinant of safe operation of the SME sector in Poland.

© *I. Przychocka, 2012*

2. Business tax settlement methods

Tax card: is a simplified form of taxation connected with the type of business. Taxpayers settling their tax obligations based on the tax card do not have to keep books, submit tax returns, or declarations to report the amount of their earnings, nor pay tax advances.

The amount of income tax for business using tax card is determined as a monthly amount whose value is specified in the annex to the Act and provided the conditions as to the scope of business operations defined in the Act are met, in the annex therein and the regulations of the minister of finance. The Act specifies the categories of business that are eligible to enjoy taxation in the form of tax card. They include services or manufacturing and service operations provided the employment does not exceed a certain limit; among others, they are generally retailers selling: food, beverages, tobacco products as well as operators providing transport services rendered with one vehicle, or some entertainment services.

Lump sum taxation: a lump sum tax is paid on recorded revenues from non-agricultural business activities, including businesses organized as partnerships or companies. The Act of 2004, in its provisions referring to the lump sum tax, contains a catalog of services whose provision precludes a taxpayer from lump sum taxation on recorded income and only sets a threshold of income below which this form of taxation is allowable. The condition of its eligibility is that earnings should not exceed the PLN equivalent of 150,000 Euros. The advantage of this form of taxation is that it does not entail the category of costs incurred to generate earnings; taxpayers are not obliged to keep books, and only the volume of sales is recorded. The rates of the lump-sum income tax – unlike the tax card – are expressed as percentages: 8.5%, 5.5% or 3% whose exact amount would depend on the type of business; moreover it is allowable to expand business operations applying the existing rates in a given fiscal year [3].

Flat tax is the flat tax proponents rightly argument that the progressive tax on profit from business activities hampers development. However, in Poland, there is a large group of businesses covered by the flat tax system, i.e., a system with a single tax rate regardless of the amount of income earned. In Poland, the flat tax amounts to 19%. The disadvantage of this system to account for tax liabilities with the fiscal authorities is ineligibility to use tax credits or deductions when this method for tax settlement is chosen.

Progressive scale – settlement based on commonly applied rules. In the beginning of 2009, the progressive scale was amended from a three-tier of: 19%, 30%, and 40% to a two-tier of: 18% and 32%. The above change in tax rates combined with the amendment of tax thresholds encouraged many SME businessmen to switch to this form of taxation to since settling his/her dues applying a progressive scale, a taxpayer may benefit from reliefs he/she is entitled to which in many cases, turns out to be more favorable for small businesses. In 2010–2012, the tax rates of 18% and 32% remained unchanged.

Table 2

Tax Scale for 2010–2012

Tax Scale for 2010–2012		
above	**up to**	**the tax is**
–	85,528	**18% minus the deductible amount of 556.02 PLN**
85,528		14,839.02 zlotys + 32% of the excess over 85 528 PLN
Legal basis: Art. 27 paragraph 1 of the Act on Personal Income Tax, as amended by Art. 1 point 28 letter a) in conjunction with Art. 22 point 3 of the Act amending the Act on Personal Income Tax and certain other acts of 16 November 2006 (Journal of Laws No. 217, item 1588		
Annual income that does not cause any obligation to pay tax is: 3,091 PLN. The non-taxable annual amount is: 556.02 PLN The monthly non-taxable amount is: 46.33 PLN		

Source:www.podatki.egospodarka.pl

Table 3

Limits in 2010–2012

Valid limits in 2010–2012		
The limit	**Limit in Euro 2010–2012**	**PLN equivalent in 2010**
The amount of revenue earned in 2009 eligible of the lump sum taxation on the recorded income*	150,000	633,420.00
The amount of revenue earned in 2009 eligible for quarterly settlement lump sum tax*	25,000	105,570.00
The income from rental is taxed on a flat rate basis of 8.5%***	no limit	no limit
The amount of revenue earned in 2009 causing the obligation to keep books**	1,200,000	5,067,120.00
The threshold for income plus tax due for small taxpayer under the Act on Personal Income Tax*	800,000	2,702,000
The limit of deductions under the one-off depreciation of fixed assets	100,000	422,000.00
*exchange rate published by the NBP as of October 1, 2009. (1 euro = 4.2228 PLN) **exchange rate published by the NBP as of September 30, 2009 (1 euro = 4.2226 PLN) *** According to the amended provisions of the Act on Lump Sum Income Tax on Certain Revenues Earned by Individuals of November 20, 1998, amended by the Act of 17 December 2009 amending the Act on the Protection of the Rights of Tenants, Municipal Housing Stock and the Civil Code, and certain other acts, any taxpayers who, in 2010, decide to submit their income generated from the lease agreements concluded outside their business. to the lump sum tax on recorded income, regardless of the amount of revenues, will pay a lump sum at a rate of 8.5%.		

Source:www.podatki.egospodarka.pl

3. Vat tax in business operations

Value Added Tax (VAT) is a multi-phase tribute. The rule applied in this tax system on goods and services is to impose a universal consumer tax on good and services directly proportional to the price of goods and services, irrespective of the number of phases through which these goods and services have flown. The VAT system is applied from the very beginning of the chain up to the retail level and is based on the mechanism of «taxation -deduction», which means that at every level of trade, a deduction is made of the amount of tax charged in the price of purchased raw materials, semifinished products, services, etc. from the amount of tax calculated on sales made.

The functioning of tax on goods and services (VAT) is based on the following players:

a) a «payer», or any entity engaged in business activity,

b) a consumer, any entity which is not a registered VAT payer,

c) an entity which is exempt from VAT.

The consumer has no right to deduct the VAT that accrued in earlier stages of production and trade, thus bears the full burden of the tax included in the price of goods or services purchased. The payer shall pay the surplus tax on his/her sales over the tax he/she paid on the purchase price of goods and services, i.e. the tax accrued on his/her own value added. It determines the difference between the tax due and accrued. Ultimately, the burden of this tax will be borne by a fiscal purchaser who is not able to deduct the amount of tax paid that was attached to the product price. The amount of this tax is thus dependent only on the final net value of a good (value added at each market stage) rather than the number of phases of trade.

The general nature of VAT causes that all goods are subject to a uniform tax burden, and the consumer has no choice between goods subject and not subject to

VAT tax. Its universality reinforces the principle according to which only the tax, which directly increased the cost of taxed operations is eligible for deduction, and the principle of applying the tax on goods and services provided to satisfy one's own needs subject to taxation. An important feature of value added tax is also its neutrality with respect to imports and exports, based on the principle of territoriality. Only the production and sales of goods and services carried out in a given country are subject to taxation. This means that all imports are taxed based on rules prevailing in country, while exports of goods and services is not taxable. This way, the exports shall be entitled to a refund of tax accrued in the phase preceding export sales.

Therefore VAT should be neutral for businesses since it applies to the final purchaser of a good. The impact of this tax on businesses operating in different sectors of the economy varies from industry to industry. However, looking at the economic reality, it sometimes seems to be different. It is influenced by hidden economy which avoids the VAT system or operates within it. In practice, companies may be interested in not being subject to the VAT system since they need to keep compulsory records. Therefore, they may be inclined to operate in the hidden zone where their economic reality will not be subject to recording.

The main advantage of this tax is that hardly anyone is aware of the tax burden borne. Its collection is fast and provides a regular flow of money to the state budget. Unfortunately, it is not connected with the taxpayer's liquidity and inhibits his/her inclination to take risks in business. The most visible actions relating to informal economy under the system of tax on goods and services include:

a) overstating input tax by 'buying' bogus invoices

b) non-reporting sales made through cash registers or not making invoices,

c) conning VAT returns by overestimating input VAT

d) making fictitious exports to cone returns

e) using of invalid VAT rates in order to reduce tax liability,

f) abnormalities in determining the tax base, and location or time of tax obligations, as well as in justifying the use of subjective and objective tax exemptions.

Since 1 May 2004, when the new Act on Tax on Goods and Services was enacted, the Act on Tax on Goods and Services of March 11, 2004 (O.J. No. 54, item 535), new varieties of actions in the hidden sphere have been observed; they are derivatives of the tax system on goods and services [5]. They include, for example:

a) use of intra-Community supplies in order to shift fictitious tax obligation abroad,

b) applying correct tax rates, including the right to use 0% rate, to intra-Community transactions.

The basis to determine the volume of sales for the purposes of the tax on goods and services are: invoices, records of the cash register and a record of turnover in kind. Documenting purchases of goods and services with invoices can be risky because, if a purchase is made from an unregistered company or company that has not recorded the invoice to its books of sales, the buyer will not be able to deduct tax. Tax authorities do not prosecute those who issue fake documents but penalize those who have made a legal purchase instead.

Sales to general public are recorded using fiscal cash registers. Exceeding of certain threshold results in a compulsory installation of a cash register and need to record all sales with it. The threshold applies equally to all businesses regardless of whether it is a small, medium, or large enterprise. Despite the fact that small businesses generally have small turnover and often struggle to stay in the market, they are forced to purchase and install cash registers. Fiscalization of sales through cash register is often a time a significant financial burden for companies with low incomes and sales. On the other hand, sales recording through physical inventory taking gives too much flexibility to taxpayers in determining the amount of cash inflows. The correctness of amounts recorded and their coincidence with actual sales depends exclusively on

their personal integrity. The tax amount is proportional to the value of sales shown in the records, thus often a time the sales reported for taxation is unrealistic. The system is also a source of various types of fraud and manipulations, such as: using false documents to justify expenditures, or inserting expenditure documents that are not related to business. Since it is not understandable and clear to a large group of taxpayers, they often commit formal and essential errors which may result in costly conflicts and disputes with tax authorities on the content and scope of interpretation of tax legislation and the amount of tax burden to be levied.

The basic VAT rate was 22% in Poland. However, this rate was changed to 23%. It seems to be an increase by only one percentage point, for many entrepreneurs; however, it will mean incurring extra costs, which is not likely to favor their business operations. Changes in tax regulations often undermine the safety of running a business, primarily in the SME sector.

4. Conclusion

Over many years, since the political systemic changes in Poland, there have been lots of changes in the tax structure. The most important changes occurred in 1991-1993 since the tax system of a centrally planned economy was no longer suitable for the market economy principles introduced then in Poland.

In compiling tax systems their authors have to have in mind the inflows to the state treasury, on the one hand but on the other, taxpayers' burdens, and therefore the proportions between the two must be respected. It should also be taken that this tax is universal and compulsory which means that every taxpayer, who has found him/herself in a particular legal situation covered by the tax law, is obliged to pay it, and that avoiding the tax may lead to criminal sanctions. The main point is to introduce or amend a tax in such a way that it does not reduce effectiveness of those who are obliged to pay it, and looking from the perspective of the state budget, that it gives a possibility to fund social needs arising from the obligations of the state towards its citizens.

Every year, the economists retire the question and repeat the debate about what the tax system should look like in Poland. The most common problem that emerges with this respect is a still high proportion of so-called gray zone in the Polish economy. This immediately prompts a question whether lower tax brackets encourage entrepreneurs to settle their fiscal obligations fairly, or increase employment abiding by the law. It is important that changes to the tax law are clear and transparent to entrepreneurs, because the tax law itself, problems of its interpretation, frequency of changes and tax rates are primary barriers to safe operation of enterprises in the SME sector in Poland. The inability to overcome this barrier is an often and important cause of getting out of business.

References

1. Daszkiewicz N., Małe i średnie przedsiębiorstwa. Szanse i zagrożenia rozwoju., Warszawa: CeDeWu, 2007
2. Litwińczuk H. (ed.), Prawo podatkowe przedsiębiorców, vol. 1, Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008
3. Osiatyński J., Finanse Publiczne Ekonomia i Polityka, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006
4. Nowa definicja MŚP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Wyd. Wspólnoty Europejskiej, 2006
5. The Act on Goods and Services of March 11, 2004 (O.J. No. 54, item 535)
6. www.money.pl
7. www.bankier.pl
8. www.parp.gov.pl
9. www.podatki.egospodarka.pl

У статті досліджено вплив податкової системи на підприємництво у Польщі. Досліджено практику використання прогресивних ставок оподаткування та їх вплив на розвиток підприємництва. Розглянуто тенденції розвитку податку на додану вартість.

Ключові слова: малі та середні підприємства, податки, податок на додану вартість, підприємництво.

В статье исследовано влияние налоговой системы на предпринимательство в Польше. Исследована практика применения прогрессивных налоговых ставок и их влияние на развитие предпринимательства. Рассмотрены тенденции развития налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, налоги, налог на добавленную стоимость, предпринимательство.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1

D. RADOVIC,
M.Sc.,
University of Montenegro,
Maritime Faculty of Kotor

IMPERATIVE OF ACCEPTING THE NEW DEVELOPMENT ECONOMIC STRATEGY IN MONTENEGRO

The article explains the causes of failed economic policies and appropriate development strategies in the 20-year period of post-socialist transition. It points to a failed implementation of vulgarized neoliberal economic prescriptions and their institutional-monistic character, which were predominantly oriented towards the interests of narrow circle of privileged groups and individuals. It emphasizes the need for the adoption and consistent application of proven exemplary models of developed Western and other economies, based on plurality of economic institutions. It starts from the hypothesis that long-term reproduction of economic and social crisis and its actuality and depth imperatively require significant modification of existing economic development strategy and acceptance of civilization achievements, dominated by the implementation of real institutional change, which should lead to a pluralistic institutional development.

Key words: Economics institutions, institutional pluralism, institutional monism, neoliberalism, economic development.

1. Introduction

Two decades duration, depth and intensity of the crisis, with all the accompanying painful events, were not a sufficient warning to holders of (neoliberal) economic policy in the Montenegro and neighboring states in transition, that something is wrong and that the 'development' model ultimately needs to be changed. Policy makers are not dirigists any more but neoliberals. In theoretical debates with their lobbyists they often accuse the dirigists for the failures of economy and reform and for the existing crisis, which is paradoxical. Some institutional monists (the authorities) blame the other (former) institutional monists, who are constantly seeing them as scapegoats. Simultaneously, it is quasi forgotten that large number of economists (in vain) stand for institutional pluralism that dominates in all developed economies.

In Montenegro, neighboring countries and some transition countries, these solutions are implemented for two decades quite uncritically and unquestioningly. And according to the method of double standards. Present is only rhetoric about the market, individual initiative, private property, economic freedom and entrepreneurship, while economic realities of the market are dominated by highly deformed structures and reduced economic institutions, which are not characterized by large membership as elementary precondition of any reform.

Actuality of the crisis imperatively demands application of exemplary modified models, which characterize all developed economies. All these models are based on pluralism of economic institutions. None of these development strategies implement the solutions of vulgarized neo-liberalism. Naturally, in terms of the global economic crisis, it must be borne in mind that even the application of these exemplary models is no longer a guarantee for initiation of economic growth and establishment of sustainable economic development. Selection of successful economic development strategy in modern conditions became very difficult and risky.

© *D. Radovic, 2012*

Postulation for realization of major transition processes were radical changes in economic conditions and forms, property rights, regulation mechanisms, political and legislative regime. Conditions for this were and still are realistic, radical and pluralist-oriented institutional changes, which should have led to economic stabilization, growth and development. Institutionalization is a general framework, a common denominator and postulation for all other changes. Inefficiency of many post-socialist economies in transition is largely explained by institutional monism, or by failure and the vacuum of institutional monism (Draskovic 2006, page 52).

2. Failure causes of current economic development strategy

It is considered that the partial approach in implementation of institutional changes and their interest determination are key causes of their failure in most transition countries, as well as the general failure of current strategy of economic development (Draskovic, V. Draskovic, M., 2009). Underdevelopment of individual economic institutions (state regulation, market regulation and regulation of ownership) and their monistic actions prevented institutional competition as a key promoter of economic development. The lack of a consistent development strategy, rather its formalism, was an additional braking factor of economic and social development. Dominance of neo-liberal economic policy as institutional monism under state regulation, and the neo-liberal conception of the market, favored the creation of various forms of pseudo-institutional relationships (paternalism, monopoly, lobbying, social pathology, gray economy, rent oriented behavior, dominance of politics over economics, etc.).

Real institutional changes are being ignored, neglected and avoided. Rather than occurring synchronously, in parallel (simultaneously) and connected, considering that successful and efficient economic institutions must be complementary, institutional changes were fictitious, formal and superficial. Forced isolated development of any economic institution at the expense of another, always leads those economic reforms to a dead end. Dominance of institutional monism (regulating the market primarily) has caused major problems and enormous consequences of transition. There was no institutional control, which includes broad social interests and objective regulators. Political control dominated (again!), this time in multi-party system! It was based on narrow interests of lobbying and subjective behavior regulators dictated by nomenclature in power and their lobbyists.

Specific forms of control of economic trends were strengthened by nomenclature-lobbyist clans, originating from government circles and their lobbyists. They established an organized and extensive network of informal interest-oriented institutes, and gradually subordinated most areas of life. Some privileged «players» and their «connections» dominated the economic and other social institutions as the rules of the game.

Let's remember the warnings of D. North,

«*Our economic institutions, that shape directly our world, derive from political institutions. Economists do not want to think that they are dependent on political science but they are. As well as recognizing the formal rules like constitutions, laws, rules and regulations, we are interested in who makes the rules and for whom. So, fundamental underlying issue is to see how rules of the game are structured with respect to whose choices matter, how choices get aggregated, and how in turn that produces the way in which a politics makes the rules that in turn shape the economy. The politics makes and puts in place the economic rules of the game. These essentially concern property rights: not only property rights in terms of rules about how property is used, alienated and owned, but also property rights in terms of the effectiveness of enforcing contracts and agreements in laws. What we have, therefore, is a structure that humans have evolved – remember it is still all in our heads – a political structure that in turn puts in place an economic structure that shapes how that society works*».

All that deformed and reduced the economic reality, general institutional structure and social values and criteria. It created a large gap between formally established

economic institutions and economic behavior in practice, which was far from regular standards. Anti-development model was formed, and completely contrary to the recommendations of the Nobel laureate D. North (1981, p 32) in terms of «*developing such institutional structure, especially the structure of property rights, through which maximizing of income and a high degree of freedom is achieved*».

Vulgarized institutional (neo-liberal) monism has reduced complete economic behavior, from conducting the economic activity, through market competing, to motivation and employment. Under transition conditions it has degraded mass individuality, economic freedom, private property and entrepreneurship. How and why? By pushing the creation of inappropriate and unproductive quasi-economic institutions, which had a destructive effect on valuation of economic resources. It formed and reproduced institutional imitation and improvisation, which generated a long list of brake mechanisms (V. Draskovic, 2002, pp. 114-6). It has favored the creation of many monopolies with market and other characteristics, which decisively influenced the majority of the negative things that have happened to post-socialist transition economies and their economic operators. It has reduced the competition to primitive market structures.

Quasi-institutional violence (political, economic, and party) of organized minority (that can do what they want, where they want, whenever they want and how they want) over disorganized majority of people has verified the non-market appropriation of enormous proportions. Therefore, some authors equate neo-liberalism with neo-Darwinism (Kulic, 2000, p. 867) or neo-imperialism.

3. Exemplary development strategies

Institutional pluralism operates in the most liberal economic systems, in various combinations that correspond to specifics of a particular state and its economy. Therefore, in modern developed economies institutional pluralism rules and represents foundation of true individualism. There is not a single developed economy in which it has been liberalized what have been happening in an overly-liberal manner of our narrow and broad region in transition. Why? It is because of strict, consistent and positive effects of institutional pluralism. What developed country and economy permits the activity of such informal institutions related to the ruling «elite» (state, party, business, entrepreneur), which conducts the protectionism of their own people (V. Draskovic's term) and predatory privatization (an expression of Russian economic literature that appeared beginning of the 1990s)?

Existence of the rule of law, economic functions of the state and pluralism of economic institutions in developed economies are necessary to restrict differently motivated individual behavior. Need to protect legal system, contracts and property rights are not disputed, which does not eliminate or reduce manifestations of expression of economic individualism. On the contrary, it expands the horizons of its manifestations. Existence of modern, advanced, flexible and efficient economic institutions in a *pluralistic complex* is not an indicator of economic non-freedom, chaos and destruction, but an essential condition for developing economic freedom, democracy, economic activity, stable economic relations and sustainable economic development. It is a formula for economic and social development in developed economic systems.

It has been proven in developed economies that institutional synergism (pluralism) is the only real, possible and proven requirement and the priority of economic development, based on real (not rhetorical) economic freedoms, protected property rights and contracts, entrepreneurship and a healthy market competition. It provides individualism of all (and not the few and privileged), mass of economic freedoms, private property rights and effective entrepreneurs, i.e. massive and institutionalized individuality, property, state and market. Because the goal of economic institutions

is to serve all individuals in society (not just the privileged ones). Individually and collectively are inseparable components of pluralistic institutional arrangements and the overall institutional order of modern developed economies.

Democratic institutions nominally (formally) exist in countries in transition. They often serve as a cover (vent) for expression and realization of interests of distributional coalitions, consisting of individual members of old nomenclature, newly invented businessmen, oligarchy and mafia structures. This new «elite» have no interest to strengthen the institutional power of the state and democratic procedures, but to preserve the monopoly positions of non-economic privileges and various pseudo-market structures. They are using the range of elements of social pathology, from lobbying, log-rolling with the ruling nomenclature and asymmetric information through occupying strategic positions, to the use of various forms of power and networks of informal groups. That way, their annuity-oriented behavior is being reproduced.

We will not refer to many affirmative positions by the respective authors in terms of institutional pluralism. Let's recall that the performance of national economies is measured by aggregate indicator that measures the level of national competitiveness, and is called the Global Competitiveness Index (GCI). It contains an average of several components, which express certain aspects of the complex category of competition. All components are grouped into 12 basic parameters of competition, among which the Institutions occupy the first position (Schwab, 2011, p. 9). On the list of 142 countries Switzerland (5.74) and Singapore (5.63) have the highest index, the USA is at the fifth place (5.43), the Czech Republic in the 38th place (4.52), Hungary in the 48th place (4.36), Slovenia at the 58th place (4.30), Montenegro on the 60th place (4.27) and Ukraine at the 82nd place (4.00). These positions roughly correspond to the institutional development of selectively chosen countries.

It should be mentioned that Chang (2005) points out the importance of making a clear distinction between the forms and functions of institutions. Citing the compilation of major «governance» indexes (or indexes of institutional quality) by Kaufmann et al. (1999, 2002, 2003), he noted that indexes often mix up variables that capture the differences in the forms of institutions (e.g., democracy, independent judiciary, absence of state ownership) and functions they perform (e.g., rule of law, respect for private property, enforceability of contracts, maintenance of price stability, the restraint on corruption). He also argues that the orthodox literature is overly fixated with particular forms of institutions, as shown in so-called «global standard institutions» (GSIs) argument.

4. Contours of new strategy for economic development of Montenegro

Starting with twenty years of reproducing the economic and social crisis, which manifests itself in numerous and severe strains, imbalances, deficiencies and problems, academic circles in Montenegro directed their sharp criticism on current economic policy. It is still rhetorically and practically based on neo-liberal premises, which have in praxis proved to be vulgarized and distant from the known theoretical models. Paradoxically, the official economic policy continued to pursue neo-liberalism, which has produced disastrous consequences, not only in Montenegro, but also in many post-socialist countries in the region and more broadly, in all countries of the world where it is applied.

Numerous problems were noted in current development strategy. They are being generated within insufficiently developed economic institutions. Inefficient bureaucracy of the state dominates in this, as well as the underdeveloped market infrastructure, lack of modern financial instruments and institutions (social and economic), corruption that threatens and distorts the functioning of the market, expressed paternalism and increasing demands for protectionism, improper and non-productive use of privatization revenue, the dominance of predatory privatization and so on.

All of these elements contain a common element – undeveloped and inefficient economic institutions. Therefore, imperative need for strengthening them is being imposed so that they may have a positive effect on increasing the competitiveness of the Montenegrin economy and freedom from the dictate of the party and new «elite». This primarily refers to the strengthening of state regulation in the area of macroeconomic management, as well as the streamlining the exchange of ownership rights and their effective protection. The affirmation of market competition implies as well, just like removing business barriers, development of all forms of markets, improving corporate governance, finding a quality strategic partner on market basis, removing the brake socio-pathological mechanism and greater acceptance of the economy of knowledge. All this should result in increasing living standards and eliminating the expressed social inequalities.

A particularly important element of the new development strategy should be forcing general knowledge («knowledge society») and the role of economics in it («knowledge economy»). It is urgent to increase the level of all forms of knowledge in Montenegro, as a condition for the success of the new national development strategy. Investments in scientific research and education must be significantly increased Economic development in developed countries is directly linked to knowledge and technology, which indicates the dominant importance of intellectual capital.

Montenegro, as a small country must be oriented to the development of partnerships between local and foreign companies, due to lack of capital, the remaining economic infrastructure and high unemployment. A huge amount of privatized capital through the implementation of mentioned privatization was converted into property and other inactive forms which for now do not indicate serious investments in economic infrastructure and / or job creation. The global economic crisis has significantly slowed down direct foreign investments. Therefore, the national development strategy of Montenegro has to rely on the activation of all internal resources and unused reserves, among which are evident comparative advantages, as well as the need to carry out real institutional change.

5. Conclusion

Civilization socio-economic development strategies have affirmed institutional diversity (pluralism) and synergism (priority of whole in relation to the partiality) as their dominant characteristics, which directly contradict all forms of absolutism (monism). Due to the erroneously defined priorities (institutional vulgarized monism rather than institutional pluralism) the transition in most countries was unsuccessful and incomplete.

Vulgarized and interest-oriented neo-liberal economic development strategy has been pushing institutional monism. This is a new and absolutization and dogma about the supposedly greater efficiency of economic institutions of «immaculate» and «uncontrolled» market regulation and the «almighty» private property. This development model in praxis of transition countries and economy has been forced through the propaganda of pluralism that is large membership (private property, economic freedom, entrepreneurship, etc.). However, in practice it led to their negation and contradiction.

New post-socialist «elite» did not have and still has no interest in strengthening the institutional power of the state, because it in many ways contradicts their interests and quickly acquired wealth. Transition has shown that efficiency of institutions is connected with moral, intellectual and other forms of integrity of those who lead these institutions. Seen from this perspective, it seems that economic institutions are designed to favor those who have authority and power, which allows easily acquired wealth through various non-market ways.

References

1. Chang, Ha-Joon (2005), «Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development: Some Key Theoretical Issues», Paper presented at the UNU/WIDER Jubilee Conference, Helsinki, 17–18 June.

2. Drašković, V. (2002), Kontrasti globalizacije, Ekonomika-Fakultet za pomorstvo, Beograd-Kotor.

3. Drašković, V. (2006), «Imitacije postsocijalističke institucionalizacije», Montenegrin Journal of Economics, Vol. 2, No 4, ss. 49–71.

4. Drašković, V., Drašković, M. (2009), «Priority of the Anti-Crisis Economic Policy Based on Innovative-Institutional Changes», Montenegrin Journal of Economics, Vol. 5, No 10, ss. 47–52.

5. Kaufmann, D. et al. (1999), «Governance Matters. World Bank Policy Research», Working Paper No. 2196, Washington.

6. Kaufmann, D. et al. (2002), «Governance Matters II: Updated Indicators for 2000/01. World Bank Policy Research», Working Paper No. 2772, Washington.

7. Kaufmann, D. et al. (2003), «Governance Matters III. World Bank Policy Research», Working Paper No. 3106, Washington.

8. Kulić, S. (2000), «Koncepcija neoliberalizma, edukacija i egzistencija», Ekonomski pregled, Vol. 51, No 9–10, 867–894.

9. North, D. (1981), Structure and Change in Economic History, New York.

10. North, D. (2003), «The Role of Institutions in Economic Development», Discussion Peper Series No 2003.2, United Nations, Geneva.

11. Schwab, K. ed. (2011), The Global Competitivenss Report 2011–2012, World Economic Forum, Geneva.

У статті пояснюються причини невдалих економічних політик та стратегій привласнюючого розвитку протягом 20-річного періоду постсоціалістичної трансформації. Це вказує на невдалу реалізацію вульгарних неоліберальних економічних рекомендацій та їх інституціонально-моністичний характер, які переважно були зорієнтовані на інтереси вузького кола привілейованих груп та індивідів. Це підкреслює потребу у прийнятті та послідовній реалізації належним чином доведених моделей розвинутих західних та інших економік, базованих на плюралізмі економічних інститутів. Висувається гіпотеза, що довготривале відтворення економічної та суспільної кризи, її реальність та глибина наполегливо потребують значної модифікації існуючої стратегії економічного розвитку та прийняття досягнень цивілізації, домінування запровадження реальних інституційних змін, що має привести до плюралістичного інституційного розвитку.

Ключові слова: економічні інститути, інституційний плюралізм, інституційний монізм, неолібералізм, економічний розвиток.

В статье объяснены причины неудачных экономических политик и стратегий присваивающего развития в течение 20-летнего периода постсоциалистической трансформации. Это указывает на неудачную реализацию вульгарных неолиберальных экономических рекомендаций и их институционально-монистический характер, которые преимущественно были сориентированы на интересы узкого круга привилегированных групп и индивидуумов. Это подчеркивает потребности в принятии и последовательной реализации должным образом доказанных моделей развитых западных и других экономик, основанных на плюрализме экономических институтов. Выдвигается гипотеза, что долгосрочное воспроизводство экономического и общественного кризиса, его реальность и глубина настоятельно требуют значительной модификации существующей стратегии экономического развития и принятия достижений цивилизации, доминиро-

вания внедрения реальных институциональных изменений, что должно провести к плюралистическому институциональному развитию.

Ключевые слова: экономические институты, институциональный плюрализм, институциональный монизм, неолибеоализм, экономические развитие.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.923

Н.В. РЕЗНІКОВА,
кандидат економічних наук, доцент
Інституту міжнародних відносин Київського
національного університету
імені Тараса Шевченка

М.М. ВІДЯКІНА,
кандидат економічних наук, асистент
Інституту міжнародних відносин Київського
національного університету
імені Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ В УМОВАХ БОРОТЬБИ З РЕЦЕСІЄЮ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Безпрецедентна фінансова криза в Єврозоні, що бере початок із середземноморської периферії, поширюючись на країни ядра, ставить під сумнів не лише існування євро як валюти, а й цілісність ЄС в цілому. У статті аналізуються взаємозалежності фінансових балансів в межах Єврозони, досліджується роль стабілізаційних програм країн ЄС у подоланні економічних дисбалансів. Наводяться можливі варіанти трансформації платіжних балансів країн Єврозони у короткостроковій перспективі.

Ключові слова: економічні дисбаланси, Єврозона, платіжний баланс, фіскальний баланс, баланс приватного сектора, стабілізаційні програми.

Актуальність. Європейський Союз опинився в авангарді взаємовиключаючих процесів: з одного боку, перебуваючи у центрі глобальної кризи, він гальмує процеси світового економічного пожвавлення, з іншого – отримує потужний імпульс до подолання інституційної недосконалості, а разом з ним – шанс на відновлення життєздатності Єврозони. Глобальна фінансова криза 2008–2011 рр. (хоча більшість науковців, цитованих у цій статті, не погоджуються з такими часовими рамками, пропонуючи тверезий погляд на критичність економічної ситуації і у 2012 р.) не лише переконала світову спільноту у необхідності усвідомлення необхідності проведення масштабних трансформаційних змін як у вимірі фінансовому, так і інституційному, але й актуалізувала проблему різнорідності проявів нестабільності навіть у інтеграційних об'єднаннях на кшталт Європейського Союзу.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. З посиланнями на сучасну фінансову кризу термін «економічний дисбаланс» вживається багатьма західними вченими, серед яких М. Обстфельд та К. Рогофф [10], Дж.-Б. Делонг [7], М. Дулі та П. Гарбер [8], Д. Бакус і Т. Кулі [5], Е.-М. Труман [15]. Втім, на нашу думку, не варто ототожнювати поняття «кризи», «нестабільності» та «дисбалансів» попри те, що за найуживанішою класифікацією економічної кризи її складові здебільшого корелюють з джерелами економічних дисбалансів.

Перераховані дослідники в своїх міркуваннях відстоюють радикальний погляд на місце дисбалансів саме у контексті кризового розгортання. Р. Портес, зокрема, наголошує на визначальній ролі дисбалансів у поєднанні з проблемами у фінансовому секторі [10].

З деякою відмінністю в наголосах дослідники Б. Сетсер [14], Г. Паулсон [11], М. Обстфельд і К. Рогофф [10], О. Бланшар і Дж.-М. Мілесі-Феретті [6],

© Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна, 2012

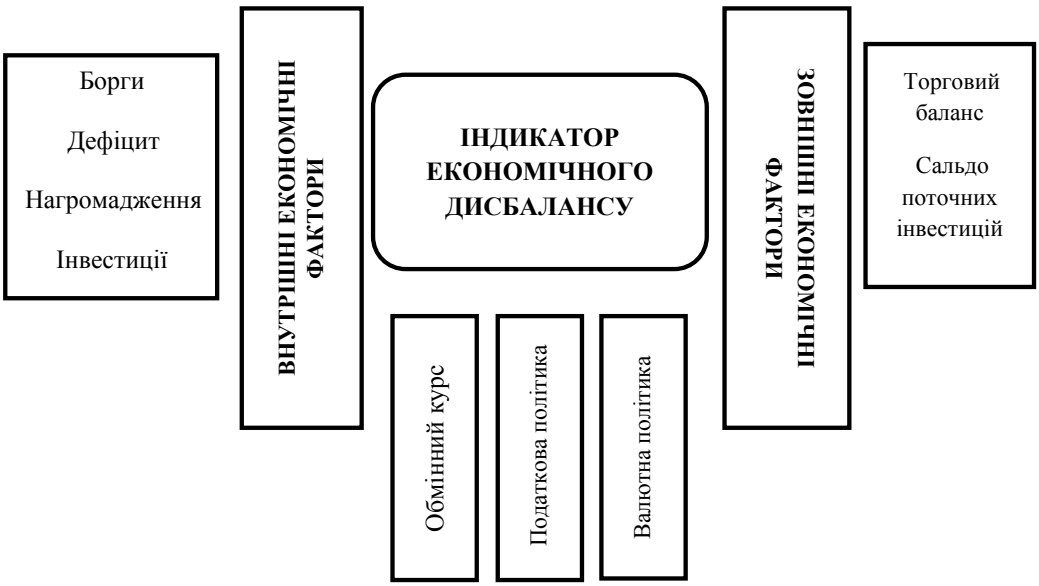
Н. Рубіні [13] спираються на бачення дисбалансу як центральної ланки кризи або супроводжуючої її детермінанти. На думку вчених, саме дисбаланси відтворюють окремі складові криз.

Втім М. Дулі, Р.-П. Флуд і П. Гарбер [8] не поділяють переконання вчених, впевнених у тому, що глобальні дисбаланси, по суті, виступали природним та неминучим наслідком фінансового розвитку на емерджентних ринках. Глобальні дисбаланси, на їхнє переконання, дозволяють реалізовувати різновекторні інтенції країн, що розвиваються, які зацікавлені у безпечності та ліквідності їхніх заощаджень, та розвинутих країн, котрі прагнуть максимально використовувати переваги доступного запозичення.

Мета і завдання. Проблема глобальних дисбалансів напряму пов'язана з нерівномірним розподілом боргу у світовій економіці, проте в більш вузькому контексті описується в термінах дефіциту торгового або платіжного балансу та зовнішнього боргу. Відштовхуючись від лаконічного сприйняття окресленої категорії меркантилістами як стану відсутності балансу, ми ставимо за мету не лише хронологічно відтворити просування різновидів економічного дисбалансу європейською частиною світової економіки, але й запропонувати новий погляд на проблему європейського економічного відновлення крізь призму особливостей валютної інтеграції.

Основна частина. Ми наполягаємо, що джерела економічного дисбалансу, на якому фокусувались класики, були і лишаються не лише ознакою «нормального» стану економічної системи, але й похідною від незадовільного виконання окремими видами ринків – грошових, валютних, фінансових, – покладених на них функцій. Такі міркування дозволяють нам піти далі усталеного розуміння категорії «дисбалансу» та, відштовхуючись від його внутрішньоекономічної та зовнішньоекономічної природи, навести його складові (рис. 1).

З огляду на проведену класифікацію, не викликає сумнівів той факт, що дисбаланси не лише були і є, але й будуть супроводжувати розвиток будь-якої економічної системи. Здатність останньої до саморегулювання вже передбачає



Джерело: складено авторами.

Рис. 1. Джерела економічного дисбалансу

перепони на шляху до бажаного стану, отже, опосередковано свідчить про існування дисбалансів як певної даності.

Щодо сучасних реалій різношвидкісного регіонального посткризового відновлення світової економіки, подолання глобальних дисбалансів в європейському вимірі ускладнюється неможливістю національних економік країн-членів Єврозони маніпулювати валютним курсом з метою здешевлення боргу або залучення іноземних капіталів. І саме це актуалізує новий погляд на окреслену проблему під кутом зору, як би парадоксально це не виглядало, інтеграційних обмежень.

В цілому для визначень поняття «валютна інтеграція» характерним є комплексний підхід до формулювання причин, змісту, форм і кінцевої мети цього процесу. Водночас слід зазначити, що у найрозповсюдженіших тлумаченнях валютної інтеграції необґрунтовано зміщується акцент на зовнішньому валютному аспекті характеристики цього багатогранного процесу при ігноруванні не менш важливого внутрішнього грошово-кредитного аспекту валютної інтеграції.

Аналіз причин, рушійних сил та особливостей валютної інтеграції в системі світогосподарських зв'язків дозволяє виокремити такі найхарактерніші аспекти змісту поняття цієї важливої економічної категорії. По-перше, валютна інтеграція одночасно виступає як невід'ємна складова, так і відносно самостійна вища форма економічної інтеграції, котра визріває на базі нарощення в окремих регіонах інтенсивних процесів інтернаціоналізації господарського життя. По-друге, валютна інтеграція, на відміну від глобалізації у сфері економіки і фінансів, має регіональний характер. По-третє, валютна інтеграція являє собою нерозривну діалектичну взаємодію ринкової основи інтеграції виробництва і обміну на мікрорівні, з одного боку, і високого ступеня координації і централізації регулювання на макрорівні, у сфері фінансово-економічної, грошово-кредитної і валютної політики, з іншого. По-четверте, валютна інтеграція, не будучи самоціллю, покликана в порядку оберненого зв'язку сприяти подальшому поглибленню економічної інтеграції.

Таким чином, валютна інтеграція є найвищим ступенем економічної інтеграції, у процесі якого формуються необхідні умови для проведення єдиної грошово-кредитної і валютної політики, незворотної фіксації взаємних курсів валют та/або введення єдиної грошової одиниці з метою забезпечення якісно нового рівня макроекономічної рівноваги у регіоні і подальшого поглиблення економічної інтеграції.

Необхідні умови формуються в процесі розвитку валютної інтеграції на основі створення зони вільної торгівлі і єдиного внутрішнього ринку. Під макроекономічною рівновагою в регіоні мається на увазі досягнення такого природного рівня стану макросистеми, за якого забезпечується оптимальний розподіл ресурсів на об'єднаному ринку товарів, трудових ресурсів і капіталів і підтримуються стабільні темпи економічного зростання, низький рівень безробіття та інфляції. Хоча в ідеалі рівноважний стан макросистеми означає досягнення збалансованості сукупного попиту і пропозиції у поєднанні з високим ступенем гнучкості цін і заробітної плати, на практиці для підтримки рівноваги необхідне ефективне макроекономічне регулювання. Таким чином, дисбаланс сукупного попиту і пропозиції, дисбаланс цін та навіть перекоси у витратах на одиницю праці в межах інтеграційного об'єднання сигналізують про недостатній рівень інституційної взаємодії, виступаючи певним мірилом регіональної уніфікації.

Досвід країн Єврозони яскраво підкреслив: функціонування валютного союзу не лише пропонує його членам новий рівень інтеграційної взаємодії з усіма перевагами такої співпраці, але й підвищує ризик інфікування їхніх фінансових систем внаслідок виникнення макроекономічних шоків у країнах-партнерах. Останнім часом чи не єдиним засобом боротьби за стабільність стає імплемен-

тація планів консолідації, що сприятимуть зростанню конвергенції на європейському просторі.

У контексті зазначеного цікавим є зміна у тлумаченні змісту поняття «стабільність» як такого. Так, до фінансової кризи 2008–2012 рр. стабільність найчастіше асоціювалась із дотриманням закладених у Маастрихті критеріїв членства у третьому етапі економічного та валютного союзу. Таким чином, п'ятивимірна стабільність передбачала таку систему координат:

– відношення дефіциту бюджету до ВВП не повинно перевищувати 3%;

– відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60%;

– достатній рівень стабільності цін та сталість середніх темпів інфляції протягом одного року до проведення такого дослідження (причому цей рівень не повинен перевищувати більш ніж на півтора відсоткові пункти три кращі показники рівня стабільності цін країн-членів);

– довгострокова номінальна відсоткова ставка не повинна перевищувати більш ніж на два відсоткові пункти три кращі показники стабільності цін країн-членів;

– протягом щонайменше двох років і без значного напруження з боку відповідної країни нормальне відхилення величини обмінного курсу не повинно виходити за граничні значення, передбачені механізмом обмінного курсу країн-членів [12].

Втім зафіксоване у більшості країн ЄС зростання рівнів державного боргу та дефіциту державних бюджетів на тлі перевищення лімітів безробіття та інфляції поставило під сумнів спроможність подальшого апелювання поняттям стабільності у так званому європейському змістовому забарвленні.

Попри задекларовані орієнтири дефіциту державного бюджету, у 2010 р. тривідсоткова межа була порушена всіма країнами-учасницями, включаючи ощадливі Естонію, Фінляндію та Люксембург. Греція, Португалія, Іспанія звітували навіть про дефіцит державного бюджету у більш ніж 9% ВВП, а у представниці старої Європи – Франції – він склав 7%. Ірландія очолила список з дефіцитом у 32%, що виправдовувала наданням значної фінансової допомоги банкам.

Аналогічна ситуація спостерігалася й з вимогою щодо дотримання відношення боргу до ВВП на рівні 60%. Так, фактичний рівень боргу ніколи не був нижче цього рівня в таких країнах, як Бельгія, Греція та Італія, а відношення боргу до ВВП в цілому по Єврозоні не опускалось нижче 66% ВВП з часів запровадження євро у 1999 р. [12]. Через значний дефіцит державного бюджету та гарантій, особливо для фінансових установ із значним ризиком дефолту, рівень заборгованості по всім країнам-учасницям під час кризи збільшився. У 2010 р. середній рівень державної заборгованості по країнам Єврозони відносно 2007 р. зріс майже на 20 процентних пунктів і склав 85,4% ВВП [9].

Більше того, сам по собі Пакт стабільності та зростання (ПСЗ), визначений офіційною політичною лінією як інституційний механізм, котрий ідеально відповідав забезпеченню фіскальної дисципліни і координації у межах валютного союзу, нині сприймається як суперечливий та такий, що не реалізується силоміць через відсутність дієвих механізмів перегляду засад національного суверенітету країн-членів. У міру вироблення імунітету на тлі накопичення негативу у зв'язку з кризовими явищами відбувається перенесення акценту з загальноєвропейського трактування стабільності Єврозони на рівень національних економік (визнаючи неспроможність останніх відповідати заданим параметрам). Зразком для наслідування можна вважати Німеччину з прийнятим нею Законом про «Гальмування заборгованості» від 2009 р., що потягнув за собою внесення поправок до Конституції. Зокрема, у ньому йдеться про таке: «...структурний дефіцит федерального уряду, починаючи з 2016 р. не повинен перевищувати 0,35%, а на регіональному рівні до місцевих урядів застосовуватимуться санкції, якщо до 2020 р. його не вдасться ліквідувати взагалі» [2].

З огляду на вищезазначене, необхідність врахування проблеми зовнішніх дисбалансів, які виявляються як в позитивному, так і негативному сальдо рахунку поточних операцій, не викликає сумніву. Розповсюдженою є думка про те, що саме глобальні дисбаланси, які виявляються у формі великих дефіцитів або надлишків поточного рахунку платіжного балансу, виступили одним з основних макроекономічних відхилень, що посилили глобальну економічну кризу 2008 р. Підтвердженням цього є приклад багатьох розвинутих країн, поточний платіжний баланс яких у 2007 р. істотно відрізнявся від нуля: дефіцит США склав 5,2%, Великобританії – 2,6%, а Іспанії – 10% від ВВП. З іншого боку, КНР, Німеччина і Японія мали надлишки на рівні 11% від ВВП, 7,6 та 5,8% відповідно [4].

У зв'язку з цим зменшення зовнішніх дисбалансів на глобальному рівні виступає однією з центральних передумов для стійкого відновлення та стабілізації світової економіки. Між тим в цілому Єврозона з часів її створення має відносно незначний дефіцит поточного балансу. Однак в межах валютного союзу окремі країни демонструють як суттєвий профіцит, так і дефіцит.

Усунути ці дисбаланси у валютному союзі країнам особливо важко поодинці: неможливість регулювання обмінного курсу становить перешкоду на шляху виправлення ситуації для країни, яка імпортує більше, ніж експортує, оскільки вона позбавлена можливості імплементації механізму девальвації валютного курсу, який би допоміг здешевити експорт для решти країн світу.

Оскільки ПСЗ не передбачає такої незбалансованості, в цей час визнається, що реформа цього договору повинна включати в себе також запобігання «надмірному дисбалансу» у всьому регіоні, зокрема розбіжності в показниках поточного платіжного балансу. Тим не менш, як і раніше, залишається незрозумілим, чи профіцит платіжного балансу також відноситиметься до категорії «надмірного дисбалансу», чи матиме місце асиметричне зосередження на дефіцитах поточного платіжного балансу. Таку відповідь не дають і оновлені стабілізаційні програми, в яких не простежується скоординований симетричний підхід до проблеми диспропорцій поточного платіжного балансу.

Хоча у ПСЗ строго визначається, що державні витрати мають перебувати максимально на рівні 3% ВВП [12], чіткого економічного визначення «неприйнятності» такої межі не існує. Однак, якщо прописується надмірний розмір дефіциту державного бюджету і, крім того, визнається, що сальдо рахунку поточних операцій не може зростати необмежено, звідси автоматично випливає необхідність встановлення верхньої межі профіциту для приватного сектора.

Аналізуючи приватний баланс, можна зробити висновок, що не лише профіцит, але й дефіцит приватного сектора повинен бути помірним: по-перше, великий дефіцит приватного сектора призведе до збільшення небезпеки кризи платоспроможності; по-друге, у разі настання кризи платоспроможності, як це було під час іпотечної кризи, уряд за допомогою автоматичних стабілізаторів і дискреційних заходів згодом матиме великі дефіцити. В такому випадку, дефіцити ризикують виявитись «неприйнятними» відповідно до ПСЗ або готовності кредиторів рефінансувати борг уряду.

Вивчення досвіду європейських країн не дає підґрунтя до яких-небудь узагальнень щодо так званого прийнятного рівня співіснування заборгованостей державного та фінансового секторів. Так, наприклад, в Ірландії показник державного боргу до ВВП зберігався низьким у докризовий період, але збільшився майже в чотири рази упродовж 2007–2010 рр. Криза в Іспанії перегорнула дворічну історію профіциту бюджету, змінивши її роками значного дефіциту і суттєвого збільшення державного боргу по відношенню до ВВП. Прикметно, що в обох країнах приватний сектор мав великі показники дефіциту ще до кризи, хоча конкретних кроків врегулювання такого дисбалансу помічено не було.

Аналіз основних показників макроекономічного розвитку країн Єврозони за останнє десятиліття дозволяє виокремити такі взаємозв'язки:

По-перше, при порівнянні даних щодо стану фінансових балансів країн Єврозони (табл. 1) та середньоарифметичних показників внеску кожного з секторів у реальне зростання економіки країн [9], стає очевидним, що країни з відносно стійким зростанням попиту приватного сектора в середньому демонстрували незначне, частково навіть від'ємне сальдо приватного сектора в 2007 р.

Таблиця 1

Фінансові баланси країн ядра та периферії Єврозони 2001–2010 рр. (середні показники, % до ВВП)

Країни	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Платіжний баланс										
Країни ядра	0.9	2.6	2.7	3.6	3.2	3.9	3.6	2.5	2.5	3.0
Країни периферії	-4.4	-3.9	-3.6	-4.2	-6.1	-7.4	-8.5	-9.2	-6.4	-5.6
Фіскальний баланс										
Країни ядра	-1.0	-2.3	-2.8	-2.4	-2.3	-0.8	-0.6	-1.0	-5.5	-5.0
Країни периферії	-2.3	-2.3	-2.4	-2.7	-2.6	-1.7	-1.8	-5.5	-11.3	-13.2
Баланс приватного сектора										
Країни ядра	1.5	4.4	4.9	5.5	5.0	4.5	4.1	3.2	6.8	6.9
Країни периферії	-2.1	-1.6	-1.2	-1.5	-3.5	-5.7	-6.7	-3.7	4.9	7.5

Джерело: складено на основі [9].

По-друге, попри те, що у 2007 р. дефіцит державного бюджету в багатьох країнах склав нижче 3% ВВП, у країнах ПІІГС (від англ. PIIGS: Португалія, Ірландія, Італія, Греція, Іспанія) спостерігався значний дефіцит приватного сектора, що відображалося у суттєвому дефіциті поточного платіжного балансу. З колапсом бульбашки приватних боргів та різким зростанням обсягів чистих заощаджень приватного сектора в країнах Єврозони, уряди потрапили в борги через наростання проблеми безробіття та штучного стимулювання платоспроможності приватного сектора. У міру зменшення доходів та зростання витрат відбулося скорочення сальдо держаного бюджету.

По-третє, упродовж останнього десятиліття спостерігався тісний взаємозв'язок поточного платіжного та торговельних балансів країн. При цьому цікавим у цьому контексті є показник чистого експорту, який демонструє обернену залежність від балансового сальдо. У країнах з профіцитом надлишки скорочуються, а в країнах з дефіцитом спостерігається покращання балансу. Між тим це спостереження не справджується у випадку Франції та Італії, для котрих характерним є зменшення поточного платіжного та торгового балансу.

По-четверте, показники експорту за 2007 та 2010 рр. свідчать про те, що внутрішній експорт країн Єврозони складає понад 40% загального експорту для восьми країн регіону [6]. Криза не спричинила суттєвих змін у торгівельних потоках. Відтак, справедливим є твердження, що для скорочення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу однієї з країн Єврозони, будь-яка інша країна повинна відповідно зменшити профіцит свого балансу.

Серед усіх можливих сценаріїв трансформації поточних рахунків платіжних балансів країн Єврозони у короткостроковій перспективі, на нашу думку, слід виокремити такі.

Передусім загострення ситуації в так званих країнах ПІІГС. У міру реалізації країнами з позитивним сальдо власних стабілізаційних програм та у разі незмінного балансу зони євро, в країнах з від'ємним сальдо можливе зростання

дефіцитів. Очевидно, що наслідки для країн з від'ємним сальдо балансу є руйнівними.

По-друге, потенційна поява нових ПІІГС, репрезентованих Францією та Італією, чиї дефіцити рахунку поточних операцій можуть перевищити 5% від рівня ВВП. Решта країн перебуватиме у більш вигідному становищі завдяки відносно невеликій частці сукупного дефіциту Єврозони та прогнозованому [3] покращанню стану поточного рахунку до 2014 р.

По-третє, перед країнами з позитивним сальдо платіжного балансу, у першу чергу Німеччиною та Нідерландами, постане необхідність скорочення балансів. Оскільки в 2010 р. на Німеччину припадало близько 62% профіциту зони євро, вона несе левову частку витрат на регулювання. Логічно, що у зв'язку з невключенням державних витрат до стабілізаційної програми, Німеччина потребуватиме посилення внутрішнього попиту приватного сектора. У той же час можливе скорочення припливу іноземного капіталу в країни з від'ємним сальдо. Як наслідок, всі країни, крім Італії, здатні підтримувати позитивне сальдо приватного сектора, а також скоротити дефіцит державного бюджету до рівнів, передбачених стабілізаційними програмами.

По-четверте, коригування балансів країн з позитивним сальдо з метою встановлення рівноваги в країнах з від'ємним сальдо – відносно м'який сценарій, що вказує на процес встановлення рівноваги за умов незмінності прогнозів стабілізаційних програм. За таких обставин, завдяки зовнішньому попиту, негативний вплив платіжного балансу країн з позитивним сальдо настільки несуттєвий, що в них і надалі зберігається позитивне зростання зовнішнього сектора економіки. В цьому випадку країни з позитивним сальдо зможуть лише несуттєво зменшити зростання зовнішніх надходжень, дозволяючи при цьому країнам з від'ємним сальдо скоротити свої дисбаланси. Відновлення рівноваги в контексті реалізації такого сценарію фактично свідчить про досягнення стабільності в Єврозоні при незначних витратах та про вірогідні довгострокові переваги, як, наприклад, відсутність кризових явищ.

Таким чином, відповідно до перших двох сценаріїв становище країн з дефіцитом погіршується, а за двома останніми має місце спроба встановлення рівноваги. Суттєвий дефіцит рахунка поточних операцій і дефіцит приватного сектора за першими сценаріями свідчать високий ризик нестабільності. За таких обставин, попри правила стабілізаційних програм, державному сектору країн з від'ємним сальдо, можливо, доведеться прийти на допомогу приватному сектору. Усі зазначені сценарії свідчать про те, що відновлення рівноваги зовнішніх балансів є надзвичайно важливим чинником досягнення стабільності, необхідної як для функціонування валютного союзу, так і для скорочення дефіцитів та досягнення бажаного зростання ВВП.

Відтак, за наявності зобов'язань щодо симетричного відновлення рівноваги, незалежно від розвитку зовнішньоторговельного балансу Єврозони, падіння темпів зростання в країнах з профіцитом можна було б уникнути, якщо їх уряди добровільно погодилися б на більші державні дефіцити протягом тривалого періоду часу. Ці дефіцити, таким чином, компенсували б зниження обсягів запозичень решти світу, а саме, зменшення сальдо рахунку поточних операцій.

Висновки. Критично оцінюючи здатність стабілізаційних програм країн Єврозони до сприяння досягненню економічної стабільності у валютному союзі та вирішенню проблем державного дефіциту й зовнішніх дисбалансів вже у короткостроковій перспективі, доходимо таких висновків.

З одного боку, недосягнення сприятливого макроекономічного розвитку у світі, замість бажаної стабільності може призвести до протилежної ситуації, підсилюючи нестійкість в Єврозоні. З іншого, зважаючи на симетричні зусилля з обох боків, спрямовані на відновлення рівноваги, країни з позитивним сальдо,

які зменшують поточний рахунок, стимулюватимуть реалізацію більш експансіоністської фіскальної політики для підтримки темпів зростання.

Зокрема ініціатива заборони зростання дефіциту державного бюджету з боку країн з позитивним сальдо платіжного балансу, а також низьким співвідношенням боргу до ВВП ризикує загострити проблему дотримання правил стабільності Єврозони країнами з від'ємним сальдо. Фактично затвердження дефіциту державного бюджету на рівні понад 3% (шляхом нарощення державних витрат, одночасно оподатковуючи надмірно великі чисті збереження приватного сектора) може виявитися хоча і жорстким, але єдиним способом ефективної стабілізації ситуації в Європейському валютному союзі без погіршення показників економічного зростання країн-членів.

Структурна криза останніх років дедалі частіше вважається кризою дисбалансів, яка остаточно буде розв'язана лише в ситуації вирішення цілої низки проблем. Для одних країн – це масштабні золотовалютні резерви і надлишок заощаджень, для інших – надмірний борговий тягар та високі норми споживання. Для підтримання життєздатності Єврозони мова йде, в першу чергу, про вирішення внутрішніх дисбалансів, відновлення конкурентоспроможності країн-периферії та торговельної рівноваги. Тож тим країнам, які в останні десять років отримали найбільші вигоди від запровадження євровалюти, швидше за все, доведеться взяти на себе відповідальність за стимулювання відповідних реформ у менш економічно розвинених країнах-партнерах заради збереження існуючого формату Європейського Союзу.

Список використаної літератури

1. Резнікова Н.В. Єврозона: тест на міцність / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // ЄвроАтлантика. Часопис Інституту Євро-Атлантичного співробітництва. – 2010. – № 1. – С. 76–84.

2. Резнікова Н.В. Проблеми економічного відновлення в країнах Єврозони в умовах інституційної вразливості ЄС / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні відносини. Випуск 4–5. – Ужгород: Ліра, 2010. – С. 128–136.

3. Резнікова Н.В. Проблеми забезпечення стабільності в Єврозоні в умовах фінансової волатильності / Н.В. Резнікова, М.М. Відякіна // Вісник Донецького національного університету. Науковий журнал. – Серія В: економіка і право. – № 1. – Донецк: ДонНУ, 2010. – С. 241–247.

4. Резнікова Н. Європа: момент істини, або далі буде [Електронний ресурс] / Н. Резнікова. – Режим доступу: http://www.euroatlantica.info/index.php?id=4237.

5. Backus D. Global 'Imbalances' and the Crisis [Electronic resource] / D. Backus, T. Cooley – Mode of access: http://online.wsj.com/article/SB10001424052748703652104574652230174885724.html. (1)

6. Blanchard O. Global Imbalances: In midstream? [Electronic resource] / O. Blanchard, G.-M. Milesi-Ferretti. – Mode of access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0929.pdf. (2)

7. DeLong J.-B. The Wrong Financial Crisis [Electronic resource] / J.-B. DeLong. – Mode of access: http://braddelong.posterous.com/delong-the-wrong-financial-cri. (4)

8. Dooley M. Global Imbalances and the Crisis: A Solution in Search of a Problem [Electronic resource] / M. Dooley, P. Garber. – Mode of access: http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3314. (5)

9. National accounts [Electronic resource]. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/National_accounts_%E2%80%93_GDP.

10. Obstfeld M. Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes [Electronic resource] / M. Obstfeld, K. Rogoff. – Mode of access: http://www.frbsf.org/economics/conferences/aepc/2009/09_Obstfeld.pdf. (9)

11. Paulson H. Remarks by Secretary Henry M. Paulson, Jr., on the Financial Rescue Package and Economic Update [Electronic resource] / H. Paulson. – Mode of access: http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/hp1265.aspx. (10)

12. Protocol on the convergence criteria referred to in Article 109j of the Treaty establishing the European Community [Electronic resource]. – Mode of access: http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html#0085000007.

13. Roubini N. The US as a Net Debtor: The Sustainability of the US External Imbalances [Electronic resource] / N. Roubini, B. Setser. – Mode of access: http://people.stern.nyu.edu/nroubini/papers/Roubini-Setser-US-External-Imbalances.pdf. (12)

14. Setser B. Bretton Woods 2 and the Current Crisis: Any Link? [Electronic resource] / B. Setser. – Mode of access: http://blogs.cfr.org/setser/2008/12/01/bretton-woods-2-and-the-current-crisis-any-link/. (13)

15. Truman E.-M. The International Monetary System and Global Imbalances [Electronic resource] / E.-M.Truman. – Mode of access: http://www.iie.com/publications/papers/truman0110.pdf. (14)

Беспрецедентный финансовый кризис в Еврозоне, возникший на средиземноморской периферии, распространяясь на страны ядра, ставит под сомнение не только существование евро как валюты, но и целостность ЕС. В статье анализируются взаимосвязи финансовых балансов в рамках Еврозоны, исследуется роль стабилизационных программ стран ЕС в преодолении экономических дисбалансов. Сформулированы возможные варианты трансформации платежных балансов стран Еврозоны в краткосрочной перспективе.

Ключевые слова: экономические дисбалансы, Еврозона, платежный баланс, фискальный баланс, баланс частного сектора, стабилизационные программы.

The unprecedented financial crisis in the euro area, which originated in the Mediterranean periphery and has spread to the core, is questioning not merely the existence of the euro but the integrity of the EU itself. The article provides the analysis of the Eurozone fiscal balances correlation along with the research of the European Stabilization Programs role in alleviating current economic imbalances. It specifies short-term perspectives of the Eurozone current account transformations.

Key words: economic imbalances, the euro area, current account balance, fiscal balance, private sector balance, stability programs.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:316.33

М.Є. РОГОЗА,
заслужений діяч науки і техніки України,
доктор економічних наук, професор,
перший проректор
Полтавського університету
економіки і торгівлі

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ НАДІЙНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЇХ ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто моделі визначення конкурентної надійності соціально-економічних систем на основі оцінки їх потенціалу, одна модель розглядає систему як «чорний ящик», внутрішня будова якого невідома, спостерігаючи тільки за входами і виходами системи, а друга – визначає у системі багатократні деструктивні внутрішні впливи на стан складових її потенціалу.

Ключові слова: соціально-економічна система, конкурентна надійність, оцінка потенціалу, управління процесами надійності.

Вступ. Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні об'єктивно вимагає визначення внутрішніх й зовнішніх протиріч розвитку економіки й суспільства, а вирішення цих протиріч може здійснюватися лише у розумінні факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, що викликають загрози економіці соціально-економічної системи (СЕС) як господарюючого суб'єкта.

Для зменшення напруженості в системах управління при значному рівні динамізму процесів в економічному середовищі використовувались діагностичні методи в практиці управлінського консультування СЕС. Практика організації процесу управлінського консультування запропонована в працях М. Кубра (СІЛА), В.Ш. Рапопорта (Росія), Р.К. Юксв'ярава, М.Я. Хабакуса, Я.А. Леймана (Естонія) [1–3]. Було розроблено різні моделі управлінського консультування, серед яких можливо виділити таку, в якій запропоновано модель управлінського консультування з використанням діагностування причин, що впливають на виниклу проблему, та встановленням причинно-наслідкових зв'язків виникнення проблеми, моделюючи їх із застосуванням економіко-математичних методів [4, с. 29].

Необхідно відзначити, що недоліками використання діагностичних методів є відсутність належного системного підходу, значний рівень суб'єктивізму багатьох висновків внаслідок використання значної кількості експертних методів та переважання якісних оцінок над кількісними.

З огляду на те, що соціально-економічна система (СЕС) як суб'єкт господарювання є одночасно суб'єктом і об'єктом відносин у економіці, необхідно усвідомити характер відтворювальних і трансформаційних процесів [5], які зумовлюють формування нової структури зв'язків в економіці ринкового типу, та урахувати дестабілізуючі та сприятливі чинники у механізмах функціонування суб'єкта господарювання.

Узагальнення літературних джерел, аналіз офіційних документів і фактів економіки країни послужили основою класифікації факторів, що ведуть до дестабілізації діяльності на мікро та макрорівні [6–10]. Причинно-наслідкові зв'язки у цьому комплексі проблем взаємопов'язані через існування причин

© *М.Є. Рогоза, 2012*

дестабілізуючого характеру, таких як пріоритет політичних цілей над економічними та недостатнє наукове забезпечення процесу реформування в економіці [19, с. 357].

Постановка завдання. Тому глибокого осмислення і розв'язання потребують теоретико-методологічні та прикладні питання організації СЕС, їх мотиваційного механізму, систем (підсистем) управління процесами формування конкурентної надійності. Двоїстість економічних процесів в середовищі господарювання, тісний взаємозв'язок і взаємовплив соціально-економічних факторів виключають можливість однозначного тлумачення економічних явищ. Нерідко порушується принцип цілісності як один з основоположних принципів системного підходу в розв'язанні економічних проблем діяльності СЕС, що, по-суті, є наслідком спроб «блочного» розв'язання системної проблеми та незавершеним процесом формування механізмів функціонування. Крім того, оскільки ситуація системної соціально-економічної кризи в країні поглиблюється під негативним руйнівним впливом фактора часу, це впливає на процес безперервного зростання прямих і непрямих втрат унаслідок триваючої кризи національної економіки. Прямі втрати маємо через недоотримання національного доходу унаслідок уповільнення процесів простого й розширеного відтворення, а непрямі втрати – результат зменшення сукупного потенціалу (виробничого, технічного, кадрового, інтелектуального, потенціалів соціальної та освітньої сфер).

В таких умовах саморегулюючий ефект ринкових механізмів не спрацьовує і актуальності набуває питання управління розвитком економіки СЕС за умови регулюючого впливу, побудованого на системній основі.

Сьогодні вже не викликає сумніву, що вплив ролі держави на розвиток економіки країни на макрорівні і на мікрорівні в період кризових процесів в економіці повинен бути значно більшим в межах своїх функціональних дій за допомогою виважених методів регулювання інвестиційною політикою, використовуючи економічні, правові та адміністративні ресурси, суб'єктивні наміри, думки, настрої та моральні обов'язки суб'єктів державного, господарського управління та різних політичних сил.

На ефективність ринкової діяльності СЕС впливає залежність від того, наскільки контролюються економічні процеси, що проникають в її середовище господарювання, тому для обґрунтування нових метологічних засад у механізмах управління необхідно визначити характер взаємодії суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем, складові якого мають свою специфіку. Для цього було ідентифіковано його складові та параметри їх впливу на СЕС і змодельовано методами системного аналізу (модель ієрархій) відносини між СЕС і суб'єктами зовнішнього середовища (податкова адміністрація, органи влади, фінансово-банківська система) залежно від економічних, політичних, соціальних, юридичних умов [11–15]. Критеріями, які використовувались при моделюванні, були цілі діяльності суб'єктів зовнішнього середовища.

Але, вирішивши достатньо складну проблему визначення взаємного впливу суб'єктів господарювання на досягнення кожним своїх цілей (політичних, соціальних, юридичних складових розвитку), не було включено заходи щодо реструктуризації напрямків наукової діяльності при зростанні визначних і пріоритетних напрямків технологічного переозброєння. Однак і цих заходів буде недостатньо, оскільки абсолютну більшість сучасних макротехнологій, які визначають перспективи економічного прогресу в світі, контролюють індустріально розвинені країни. Тому необхідні моделі щодо адаптування національного економічного розвитку відносно моделі глобального розвитку, а як наслідок, врахування останнього у механізмах систем управління потенціалом СЕС, оскільки через потенціал та його оцінку можливо визначити перспективу розвитку. Враховуючи особливості економічного розвитку України, для системно-логічного дослідження факторів впливу зовнішнього середовища на СЕС, аналіз впли-

ву на результати діяльності СЕС і представників її зовнішнього середовища можливо забезпечити за умови оцінки потенціалу СЕС та її використання при визначенні конкурентної надійності такого суб'єкта господарювання [16; 19, с. 365–374].

Результати досліджень. Враховуючи, що математичні моделі можуть виявитися настільки складними, а точний розв'язок сформульованої задачі можливо не знайти, оскільки обчислення можуть виявитися непомірно громіздкими навіть при значних витратах часу, необхідно для отримання результату використати так звані евристичні методи, які засновані на інтуїтивних та емпіричних правилах, що дозволяють досліднику поліпшити вже існуючий розв'язок.

Конкурентна надійність будь-якої системи залежить від здатності формувати, використовувати та оцінювати наявний потенціал всіх її елементів в умовах, коли виникають зовнішні і внутрішні збурення, які необхідно віднести до характеру руйнівних впливів.

Розв'язання проблеми визначення конкурентної надійності СЕС можливе через визначення різниці станів потенціалу до і після впливу збурюючих впливів на систему або визначення різниці оцінки ефективності використання потенціалу

$$\Delta z = \sum_{j=1}^{k} \sum_{i=1}^{m} f_{0t0}^{k0}(x_i) - \sum_{j=1}^{k} \sum_{i=1}^{m} f_{0tn}^{kn}(x_i), \tag{1}$$

де k – множина станів потенціалів складових СЕС;

m – складові частини потенцалу СЕС;

$f_{0t0}^{k0}(x_i)$, $f_{0tn}^{kn}(x_i)$ – відповідно, оптимальний потенціал окремої складової СЕС на початку та в кінці прогнозного періоду;

$x \in X$ (X – множина допустимих потенціалів складових СЕС).

Відомо, що необхідність визначення оптимального потенціалу актуальна для забезпечення ефективності моделі при оцінці потенціалу кожної складової СЕС. Оптимальний потенціал – це такий потенціал складової СЕС, тобто x, що

$$f_0^k(x^*) \geq f_0^k(x) \text{ для всіх } x \in X. \tag{2}$$

Іншими словами, оскільки оцінка ефективності використання потенціалу – оцінка, що ставить у відповідність кожного потенціалу x дійсне число, тобто є функцією змінної x. При цьому критерій ефективності є основою визначення оцінки. Якщо значення y^0 факторів, які не контролюються, є відомим, то маємо критерій ефективності $z = f(x, y^0) = f(x)$, тобто він є функцією тільки x і явно може бути оцінкою ефективності.

Оцінку ефективності модель забезпечує декількома способами залежно від наявності та типу закону розподілу величини випадкових або невизначених факторів впливу. Відомо, якщо невизначений (або випадковий) фактор являє собою величину з відомим законом розподілу, то за оцінку ефективності використовують математичне сподівання критерію ефективності:

$$z = f_0(x) = \sum_{i=1}^{k} \mu_i \cdot f(x, y_i), \tag{3}$$

де y_i – випадковий фактор, що приймає k значень із ймовірністю μ_i.

Визначивши оцінку потенціалу СЕС, маємо можливість визначити її стійкість через надійність, оскільки стійкість безпосередньо залежить від надійності функціонування елементів системи, іншими словами, використання потенціалу всіх елементів СЕС. Ці впливи виникають при появі часткової або повної відмови виконання елементами системи своїх функцій [17; 18, с. 27]. Стосовно потенціалів складових СЕС це означає втрату/зменшення не тільки окремих часин

в певні часові терміни, а й втрату/зменшення її загального потенціалу. З точки зору конкурентної надійності СЕС такі порушення при їх кількісному і якісному нагромадженні викликають відмову використання потенціалів її складових, а це означає зменшення загального потенцалу також.

Якщо використати запропоноване в [18, с. 27] визначення надійності $\eta = 1 - \sum_{i=1}^{m} p_i$ (4), що залежить від сумарної ваги порушень усіх елементів (складових) системи (i = 1, 2, ...m) $p_i = \sum \delta_{ij}\alpha_{ij}$, де α_{ij} – число порушень j-го виду в i-му елементі потенціалу СЕС, що призводить до зменшення потенціалу цих елементів, δ_{ij} – числове значення вагомого коефіцієнта (оцінки) j-го порушення в i-му елементі СЕС, то можна визначити надійність системи. Для цього використаємо формули (3) та (4). Тоді оцінку ефективності визначаємо таким чином:

$$z = f_0(x) = \sum_{i=1}^{k} \mu_i \cdot f(x,\ y_i)\ \left(1 - \sum \delta_{ij}\alpha_{ij}\right). \tag{5}$$

У цьому випадку необхідно розглядати у СЕС деструктивні внутрішні впливи. Ця оцінка застосовується для процесу (використання потенціалу), що багато разів повторюється. В поодиноких випадках вона нічого не означає.

Якщо для випадкового фактора y відома тільки область його можливих значень (інтервал змін), то в цьому випадку можливо використати так звану гарантовану оцінку ефективності:

$$z_г^* = f_г(x^*) = \max_{x \in X}\ \min_{y \in Y}\ f(x,\ y). \tag{6}$$

Такий факт також спостерігається у багатьох задачах із моделюванням ризику використання потенціалу.

У випадку, коли систему розглядати як «чорний ящик», внутрішня будова якого невідома, необхідно спостерігати тільки за входами та виходами системи.

Припустимо, що фізична система S знаходиться в стані $S_0 \in \overline{S_0}$, де $\overline{S_0}$ – множина початкових станів і є керованою через вплив на параметри потенціалу. Під дією деякого управління потенціалом U система переходить із початкового стану S_0 (стан при якому потенціал підприємства характеризується існуючими показниками (параметрами) кадрів, виробничих потужностей, фінансових можливостей та ін.) у стан $S_k \in \overline{S}_k$, де $\overline{S}_k$ – множина кінцевих станів (це ті показники (параметри) потенціалу, які необхідні для рішення поставлених задач). При цьому якість кожного з визначених управлінь потенціалом U характеризується відповідним значенням функції $W(U)$. Задача полягає у тому, щоб із множини можливих управлінь потенціалом знайти таке U^*, при якому функція $W(U)$ приймає екстремальне (мінімальне або максимальне) значення $W(U^*)$; при цьому S називається динамічною системою, а задачі, які вкладаються в цю модель, називаються задачами динамічного програмування.

Стан динамічної системи S на $к$-му кроці $(k = \overline{1, n})$ можливо визначити сукупністю чисел

$$X^{(k)} = (x_1^{(k)}, x_2^{(k)}, ..., x_n^{(k)}),$$

які отримані в результаті реалізації керування потенціалом u_k, що забезпечує перехід системи S із стану $X^{(k-1)}$ у стан $X^{(k)}$. При цьому вважаємо, що стан $X^{(k)}$, у який перейшла система S, залежить від даного стану $X^{(k-1)}$ і обраного керування u_k та не залежить від того, яким чином система S прийшла в стан $X^{(k-1)}$. Ця умова має назву умови відсутності післядії.

Тому, якщо в результаті реалізації k-го кроку забезпечується певний виграш $W_k(x^{(k-1)}, u_k)$, який залежить від стану $x^{(k-1)}$ і обраного керування u_k, то загальний стан потенціалу за n кроків буде:

$$F = \sum_{k=1}^{n} W_k\left(x^{(k-1)}, u_k\right). \tag{7}$$

Ця умова має назву умови адитивності цільової функції.

Яким би не був стан системи перед черговим кроком, необхідно обрати управління на цьому кроці так, щоб виграш на ньому плюс оптимальний виграш на всіх наступних кроках був максимальним.

Із цього принципу випливає, що загальну оптимальну стратегію управління потенціалом U^*, що дорівнює $U^* = \left(u_1^*, u_2^*, ..., u_n^*\right)$, можна отримати при умові знаходження оптимальної стратегії управління на n-му кроці (W_n^*), потім на двох останніх кроках (u_{n-1}^*, u_n^*), потім на 3 останніх кроках (u_{n-2}^*, u_{n-1}^*, u_n^*) і т. д. до першого кроку.

Після визначення результатів впливу управління оптимальної стратегії управління на n-му кроці можливо порівняти ефективність змін потенціалу

$$F = \sum_{k=1}^{n} W_k\left(x^{(k-1)}, u_k\right) \ \geq \ f_0(x) = \sum_{i=1}^{k} \mu_i \cdot f(x,\ y_i)\ \left(1 - \sum \delta_{ij}\alpha_{ij}\right). \tag{8}$$

Співвідношення (8) встановлює зв'язок між виразами, які дозволяють розв'язати задачу методом динамічного програмування.

Висновки. Глибоке осмислення теоретико-методологічних та прикладних задач управління процесами формування конкурентної надійності забезпечує їх вирішення. Запропонована методика оцінки потенціалу СЕС забезпечує можливість визначення також її стійкості, оскільки стійкість безпосередньо залежить від надійності функціонування всіх елементів системи, іншими словами, використання потенціалу всіх елементів СЕС. Виконані дослідження, крім того, дозволяють зробити вдосконалення існуючих методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства та підвищення рівня управлінських рішень, які можуть прийматись на підставі такої оцінки.

Список використаної літератури

1. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Рапопорт. – М: Экономика, 1988. – 127 с.

2. Управленческое консультирование: пер. с англ. / под ред. М. Кубра. – М.: Интерэксперт, 1992. – Т. 1. – 319 с.

3. Юксвярав Р.К. Управленческое консультирование: теория и практика / Р.К. Юксвярав, М.Я. Хабакук, Я.А. Леймани. – М.: Экономика, 1988. – 240 с.

4. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: ДИС, 1997. – 128 с.

5. Пороховский А.А. Российская рыночная модель: путь реализации / А.А. Пороховский // Переходная зкономика: методология, теория, политика. – Д.: Наука й образование, 2003. – С. 196.

6. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К.: Знання, 2003. – 318 с.

7. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги й уроки // Мировая зкономика й международные отношения. – 2000. – № 5. – С. 37–44.

8. Задоя А.О. Динаміка української економіки: спроба мікроаналізу / А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2005. – № 1. – С. 5–10.

9. Лукинов Й.Й. Нужны принципиально новые подходы / Й.Й. Лукинов // Переходная экономика: методология, теория, политика. – Д.: Наука й образование, 2003. – С. 57–86.

10. Путь в XXI век / под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 1999. – 418 с.

11. Ємець О.О. До системного розв'язування організаційних проблем в економічних системах / О.О. Ємець, М.Є. Рогоза, Н.Г.Романова // Регіональні перспективи: науково-практичний журнал. Тема номеру «Економічні проблеми розвитку регіонів на початку XXI століття». – Листопад – 2001 р. – № 5–6 (18–19). – Кременчуг, 2001. – С. 201–203.

12. Ємець О.О. До системного розв'язування організаційних проблем в економічних системах / О.О. Ємець, М.Є. Рогоза, Н.Г. Романова // Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економічні проблеми розвитку регіонів на початку XXI століття». 22–23 листопада 2001 р. – Полтава, 2001. – С. 17–18.

13. Рогоза Н.Е. Оценка и решение проблем взаимоотношения предприятия с финансовой системой и их прогнозирование / Н.Е. Рогоза / Вісник Східно-Українського національного університету. – 2003 р. – № 7 (65). – Луганськ, СУНУ, 2003. – С. 190–192.

14. Рогоза Н.Е. Системный анализ проблем взаимоотношения предприятия с финансовой системой / Н.Е. Рогоза // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Випуск 189. Том 5. – Дніпропетровськ, Дніпропетровський національний університет, 2004. – С. 1296–1306.

15. Рогоза М.Є. Суб'єкти регіональної економіки: проблеми формування взаємовідносин / М.Є. Рогоза / Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. ЕКОНОМІКА. Проблеми управління регіональним економічним і соціальним розвитком: зб. наук. праць. Випуск 1 (20). – Рівне, УДУВГП, 2003. – С. 119–122.

16. Рогоза М.Є. Управління потенціалом підприємства в умовах динамічного розвитку економіки. Інтернет-версія: http://www.proces.biz/MS/Book/LightBook/t6.htm, 2010.

17. Вовк Р.В. Оцінка конкурентної надійності соціально-економічної системи / Р.В. Вовк // Тези доповідей II Міжнародної науко-методичної конференції – форуму молодих економістів-кібернетиків «Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід». 6–8 жовтня 2011 р., м. Тернопіль, 2011. – С. 24–26.

18. Вовк Р.В. Організація взаємодії суб'єктів у підприємництві / Р.В. Вовк, С.С. Прийма // Тези доповідей. II Міжнародна науко-методична конференція – форум молодих економістів кібернетиків «Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід». 6–8 жовтня 2011 р., м. Тернопіль, 2011. – С. 26–28.

19. Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: монграф. / за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2011. – 744 с.

В статье рассмотрены модели определения конкурентной надежности социально-экономических систем на основе оценки их потенциала: одна модель рассматривает систему как «черный ящик», внутренняя структура которого неизвестна, наблюдая за входами и выходами из системы, а вторая – определяет многократные деструктивные влияния внутреннего типа на состояние составляющих потенциала системы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, конкурентная надежность, оценка потенциала, управление процессами надежности.

The article scrutinizes the models of the definition of the competitive reliability of the social economic systems on the basis of the evaluation of their potential. First model examines the system as «black box», observes only entry and exit from this system, its inner structure is unknown; the second model uses the definition of multiply destructive influences of the inner type on the condition of the system's potential.

Key words: social-economic system, competitive reliability, estimation of the potential, management process to reliability.

Надійшло до редколегії 5.04.2012.

УДК 339.747

О.С. САБДЕН,
доктор экономических наук, профессор,
директор Института экономики
Министерства образования и науки
Республики Казахстан

А.Е. АРМЕНСКИЙ,
доктор технических наук, профессор
Международного университета природы,
общества, человека «Дубна» (Россия)

О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПЕРЕХОДА К ЕДИНОМУ ИЗМЕРИТЕЛЮ ВАЛЮТЫ В ПОСТКРИЗИСНОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрена система глобальных противоречий, определяющих неустойчивый характер современной мировой экономики. Проанализированы возможные варианты разрешения этих противоречий. Обоснован вывод о необходимости использования при разработке стратегий устойчивого развития двух независимых показателей: мощности и денег.

Ключевые слова: противоречия, кризис, мощность, мощность валюты.

Реалии начала XXI в. требуют разработки и реализации стратегии устойчивого развития как России, так и мира в целом, что особенно важно в условиях мирового системного кризиса. При этом инновационная экономика – это тот инструмент, который позволит вывести мир из кризиса.

Казалось бы, о какой устойчивости развития может идти речь, когда мир буквально лихорадит. Многие страны переживают глубокий финансовый и экономический кризис. Принимаемые меры не дают необходимого эффекта. Складывается впечатление, что правительства многих стран находятся в растерянности, ищут, но пока не могут найти, адекватные ответы на поставленные глобальным кризисом вопросы. Между тем существует золотое правило: «Ответ на вопрос, на который нет ответа, заключается в том, чтобы этот вопрос поставить иначе». Поставить вопрос иначе, значит, перейти в другую систему координат, другое измерение, где ответ существует.

Современный мир переживает многомерный кризис: экологический, демографический, продовольственный, энергетический, финансовый и другие, в основе которых лежат глобальные противоречия:

– противоречие между пространственной ограниченностью земли, ее ресурсов и необходимостью сохранения развития человечества в неограниченной перспективе;

– противоречие между смертностью индивидуума и вечностью явлений жизни;

– противоречие между ростом потребления природных ресурсов и воспроизводством биосферы земли;

– разрыв между произведенным мировым валовым продуктом и объемом мирового спекулятивного капитала.

Оставаясь в рамках существующего мировоззрения, невозможно преодолеть эти противоречия. Но если их невозможно преодолеть, то принципиаль-

© *О.С. Сабден, А.Е. Арменский, 2012*

но невозможно обеспечить и устойчивое развитие человечества в долгосрочной перспективе.

Многочисленные глобальные и локальные проблемы, агрессивно-деструктивные процессы и кризисы, с которыми сталкивается современная цивилизация, есть не что иное, как форма проявления этих противоречий.

Так, пресловутые «пределы роста», пропагандируемые как якобы научное обоснование концепции «золотого миллиарда», являются прямым следствием первого из перечисленных факторов; проблема здоровья и долголетия человека логически вытекает из второго противоречия; экологический, продовольственный, энергетический кризисы являются следствием третьего противоречия, а мировой валютно-финансовый кризис – прямое следствие четвертого, критического разрыва между реальным мировым валовым продуктом и спекулятивным капиталом.

В истории было много кризисов, конфликтов и войн. Но ни разу не было такой критической ситуации, когда под угрозу ставилась бы возможность существования земной цивилизации как целого, а проблема ограниченности земли требовала бы научного решения.

Существуют ли правила, пропущенные через сито времени, общие законы природы, опираясь на которые можно создать прорывные технологии и, используя их, разрешить существующие глобальные противоречия?

Рассмотрим эти противоречия.

Первое противоречие с необходимостью разрешается на пути расширения жизненного пространства, а с ним и ресурсов, земной цивилизации – переходом человечества в новую космическую эру, обеспечением развития мирового сообщества в космическом измерении. И это вполне реально и достижимо, понимая, что земля и все мы, земляне, являемся неотъемлемой частью безграничного космоса, порождены его пространственно-временными потоками энергии и информации, непрерывно потребляем эти потоки, ежесекундно подвергаемся их воздействию, оказываем влияние на космос, производя как полезную мощность, так и отходы.

Разрешение первого противоречия полностью находится под контролем закона сохранения мощности – закона открытых (живых) систем.

Второе противоречие разрешается на пути осознания и правильного применения человеком в повседневной жизни фундаментального закона развития Жизни как космического процесса, который стал достоянием человечества благодаря выдающимся открытиям великих представителей русской научной школы и, прежде всего, С.А. Подолинского, В.И. Вернадского, К.Э. Циолковского и П.Г. Кузнецова, О.Л. Кузнецова, Б.Е. Большакова, связавших развитие живого на земле с процессом неубывающих темпов роста полезной мощности.

Популярно этот закон может быть объясним следующим образом: имеет место развитие живой системы, если сохраняется устойчивая тенденция неубывающих темпов роста ее возможностей во времени. Если темпы роста реальных возможностей (полезной мощности) живой системы убывают во времени, то на лицо ее деградация. В качестве фундаментальной основы стратегии устойчивого развития используется именно этот закон.

Третье противоречие между опережающим ростом потребления природных ресурсов и ограниченным воспроизводством полезной мощности биосферы земли разрешается на пути реализации таких идей и технологий, которые уменьшают темпы потребления природных ресурсов, повышая эффективность их использования, и увеличивают скорость воспроизводства ресурсов биосферы земли.

В среде инновационных идей и технологий выделяются такие, которые дают максимальный эффект, по сравнению с существующими в мире, то есть

имеют максимальный обобщенный коэффициент полезного действия. Такие идеи и технологии относятся к классу прорывных.

Есть основания согласиться с таким утверждением, так как вся история человечества – это сохранение развития творческих задатков человеческого рода. Источником развития являются идеи, а целью – человек, способный и реализующий свою способность в новых технологиях, превращающих невозможное в возможное.

Четвертое противоречие определяется разрывом между реальным мировым валовым продуктом и спекулятивным капиталом. Не существует ни одного продукта (услуги), создаваемого обществом (идеологического, правового, политического, научного, образовательного, социального, экономического, технологического, экологического и др.), на производство которого не надо было бы тратить время и мощность.

Однако со времени Бреттон-Вудской конференции 1944 г. реальный мировой валовой продукт вырос в 4 раза, а в денежном выражении – в 40 раз. «Проявление кризиса мировой финансовой системы характеризуется зияющим разрывом между объемом спекулятивного капитала в $ 400 трлн США (из которых $ 140 трлн США приходится на США) и размерами мирового валового продукта всего в $ 40 трлн США» (из резолюции Итальянского Парламента № 192 от 25.09.2002 г.).

В конце 70-х гг. XX в. разрыв составлял не многим более $ 20 трлн США. За последние 30 лет в результате игр на бирже и работы «печатного станка» он возрос до $ 400 и более трлн США.

Со времени принятия указанной резолюции Итальянского Парламента прошло уже более 8 лет. За это время, несмотря на многочисленные попытки уменьшить спекулятивный капитал, разрыв не только не уменьшился, а, как убедительно показывает Линдон Ларуш (лидер научного направления «Физическая экономика», бывший кандидат в Президенты США от демократической партии), достиг критической отметки, аналогичной мировому кризису 20-х гг. прошлого века.

Приведем выдержку из работы Линдона Ларуша, опубликованную на его сайте 20 апреля 2006 г. под заголовком «Грядущий стратегический кризис или глобальная валютно-финансовая система на пороге краха»:

«Подтасовка статистических данных управлением Федеральной резервной системы США, спрятавшим под скатерть отчет М3, накануне ухода в отставку председателя ФРС Алана Гринспена явно имела целью утаить факт, что скорость роста мировых цен на основные сырьевые материалы вытолкнула мир в целом в условия гиперинфляции, подобной той, что зажала клещами Веймарскую германию во второй половине 1923 г.

Сравнение наблюдаемых темпов ускорения роста цен на первичное сырье с картиной, имевшей место в Германии в 1923 г., делает весьма реалистичным предположение, что без изменения политического курса США и Европы мир скоро подойдет к точке крушения валютно-финансовой системы (рис. 1).

При сохранении текущих тенденций в формировании политики правительства США, с одной стороны, администрации Буша с ее вырвавшейся из-под контроля финансово-экономической идиотией, а с другой же, демократов в Конгрессе, которые относятся к ситуации с безразличием в духе персонажа Альфреда Э. Ньюмана, очень похоже, что еще доллар, а вместе с ним мировая валютно-финансовая система, скоро рухнут.

Мир находится в заключительной стадии гиперинфляционного коллапса не только долларовой системы, но и всей глобальной системы как таковой. Чтобы лучше это осознать, обратите внимание, как на элементарном уровне глава ФРС Гринспен «управлял» гиперинфляционным циклом в период 1987–2006 гг. Посмотрите на эти три показательных кривых:

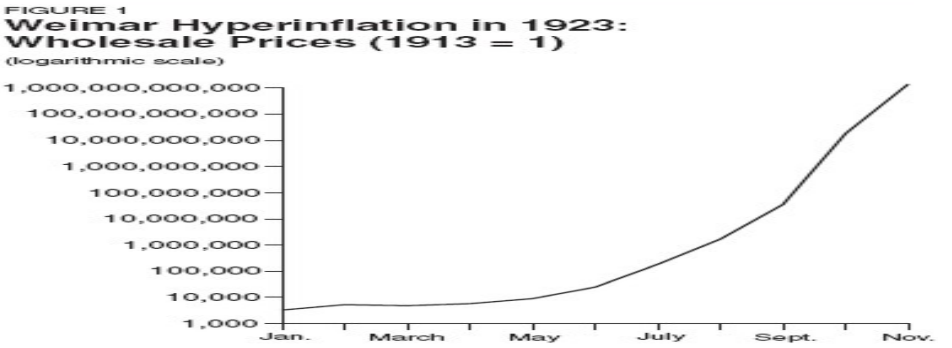


Рис. 1.

1) мою «тройную кривую», с января 1996 г. отражающую общие характеристики текущей функции упадка (рис. 2, 3);

2) кривую Веймарской гиперинфляции 1923 г., (рис. 2, 3);

3) гиперинфляционную скорость роста цен на первичное сырье, в первую очередь нефть и металлы (рис. 2, 3).

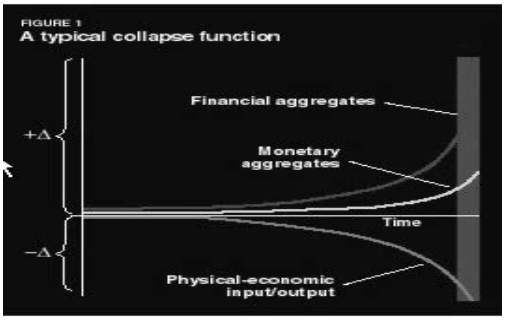


Рис. 2.

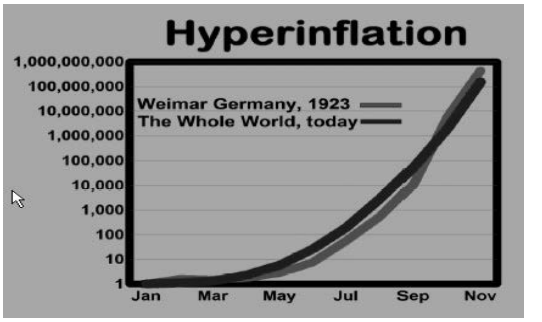


Рис. 3.

По сути, Гринспен, чтобы спасти банки, чьи сейфы опустели после событий октября 1987 г., пустил в оборот ценные бумаги «Фэнни Мэй» и «Фредди Мака». Выдулся пузырь недвижимости, разросшийся сегодня до размеров раковой опухоли, все еще ради спасения банков.

Это, в свою очередь, спровоцировало основную денежную и производные финансовые эмиссии, обеспечившие гиперинфляционное раздутие физически усыхающей экономики. В конечном итоге, получился насос для выдувания глобального валютно-финансового пузыря, вполне сравнимого с тем, что надули венецианцы в Средние века во времена Ломбардской лиги и обрушения Европы в новые темные века XIV века. Разница, правда, в том, что сегодня гиперинфляционные процессы вошли в эндшпиль: попытки монопольно овладеть рынком первичного сырья. Для тех, кому хватает проницательности, чтобы увидеть, что мировая валютно-финансовая система в ее сегодняшнем состоянии безнадежно обречена, понятно, что расчетливым кровососам нужно подготовить «надежную посадочную полосу», неуязвимую для всеобщего валютно-финансового кризиса. Первичное сырье и есть эта посадочная полоса. Поэтому характеристическая кривая сегодняшней мировой валютно-финансовой системы – это инфляция инфляции на рынке первичного сырья. Скорость роста инфляции, отражаемая поведением сейчас уже засекреченного показателя М3, представляет собой кривую, совпадающую с кривой гиперинфля-

ции в Веймарской Германии июня–ноября 1923 г. За всем этим скрывается связанный с цепной кривой лейбницев принцип наименьшего физического действия, основополагающего принципа исчисления бесконечно малых величин.

Примечания: На официальном сайте Федеральной резервной системы США 10 ноября 2005 г. было размещено короткое, но взрывоопасное сообщение о том, что ФРС «прекращает публикацию» отчетов о величине агрегата М3. По состоянию на октябрь 2005 г., агрегат М1 оценивался в $1,37 трлн, а М2 – в $6,63 трлн. Впервые за всю историю величина М3 превысила $10 трлн, достигнув к концу этого месяца $10,06 трлн. В течение предшествующего года М1 увеличился на 0,6%, в то время как М2 – на 4,0%, а М3 – на 7,3%. Объем М3 удвоился за последние 10 лет. Чтобы понять, что же делает ФРС США, надо перенестись на три года назад. 19 ноября 2002 г. Алан Гринспен выступил с речью в Вашинтоне, где он пообещал, что возглавляемое им ведомство, в случае необходимости, выручит финансовую систему благодаря своей «безразмерной возможности сотворять деньги». Два дня спустя тогдашний управляющий ФРС Бен Бернанке заявил, что ФРС США может напечатать «столько долларов, сколько она пожелает, и без существенных затрат». Тем самым он показал, что остался последовательным создателем спекулятивного пузыря. Бернанке процитировал комментарий Мильтона Фридмана о разбрасывании денег с вертолетов. Такой вот человек приходит на смену Гринспену. Намерение ФРС не отслеживать величину М3 во время самой худшей за всю историю финансовой бури выглядит нелепым. Но произойдет то, что Гринспен и Бернанке намеревались сделать – резко увеличить денежную массу, чтобы удержать на плаву всю систему центральных банков».

Следствием этой аферы и явился огромный разрыв между реальным мировым продуктом в $ 40–50 трлн США и спекулятивным капиталом – $ 400–500 трлн США.

Разрыв в $ 400–500 трлн США не обеспечен реальной мощностью, а между тем именно мощность (как впервые было показано С.А. Подолинским еще в 1880 г. и развито в трудах международной научной школы устойчивого развития – г. Дубна) и является универсальной мерой стоимости, а деньги – бумажным документом, подтверждающим наличие реальной мощности. Если бумажный денежный сертификат не обеспечен мощностью, он является спекулятивным – «мыльным пузырем», который, достигнув критической массы, лопается в ходе мирового валютно-финансового кризиса. Этот разрыв характеризует масштаб бедствия, угрожающий жизни всего мирового сообщества.

Отсутствие у мирового сообщества общеобязательных (а не только общепринятых) мер (измерителей) является «черной дырой» глобального валютно-финансового кризиса. Мировой кризис – это, прежде всего, кризис меры рыночной экономики, когда вместо надежной и устойчивой меры (мощность) используется неустойчивая, не обеспеченная реальной мощностью, спекулятивная денежная мера. Непонимание этого заводит проблему в тупик и, как указывают многие крупные ученые, такие, например, как Л. Ларуш, Г. Одум, М. Шлессер и другие, ведет к мировому валютно-финансовому коллапсу.

Осознание того, что главной причиной мирового кризиса является ложная, необеспеченная реальной мощностью спекулятивная денежная мера, которая при достижении критической массы лопается как «мыльный пузырь», даст действительные основания для прорыва из замкнутого круга не только валютно-финансового, но и других глобальных кризисов: экологического, продовольственного, энергетического, демографического и других.

Как осуществить этот прорыв и выйти из кризиса?

Разрастающийся мировой валютно-финансовый кризис является прямым следствием грубого нарушения фундаментальных законов сохранения и развития жизни, которые наиболее точным образом определяются в универсальных мерах мощности.

Очевидно, что вырабатывать стратегию устойчивого развития на основе шатких и необеспеченных денежных измерителей принципиально ошибочно, а поэтому и недопустимо. Также очевидно, что все фундаментальные противоречия, глобальные угрозы, проблемы и кризисы связаны не с нехваткой ресурсов, а с прямым или косвенным, осознанным или неосознанным, но грубым нарушением общих законов природы. Естественно полагать, что кризис будет преодолен с меньшими потерями, если стратегия развития будет согласована с законами, если удастся устранить его грубое нарушение. Для этого мировому сообществу жизненно необходимо избавиться от спекулятивного капитала в $ 400 трлн США, не обеспеченных реальной мощностью.

Но как это сделать? Как отличить «мыльный пузырь» от реальных денег, подтвержденных мощностью? Ведь на денежных купюрах не указано: ложные они или действительные. Сделать это, конвертируя одну денежную единицу в другую, принципиально нельзя, так как все национальные валюты в большей или меньшей степени «заражены» спекулятивным капиталом. Безусловно, переход к многополярному миру и создание региональных финансовых центров возможно на первом этапе, так как это увеличит самостоятельность национальных валют и уменьшит зависимость от спекулятивного капитала. Однако этого недостаточно для выхода из глобального кризиса и перехода к стратегии устойчивого развития. Недостаточно прежде всего потому, что мир един и должен иметь единую меру, а создание множества региональных центров и измерителей неизбежно усилит диспропорции между валютно-финансовым и товарным балансом в единой глобальной системе. И возникнет проблема поиска единого универсального измерителя, общеобязательного для всех стран мира, построенного на универсальной и законной основе.

Поскольку мощность является универсальной мерой стоимости и на языке мощности выражается закон развития жизни, постольку естественно ее использовать для выхода из кризиса и перехода к устойчивому развитию.

Для этого нужно научиться:

– Определять потребление и производство в единицах мощности (кВт).

– Рассчитывать мощность денежной единицы (кВт/ден. ед.).

– Осуществлять взаимную конвертацию используемых мер мощности и денег с целью определения рассогласованности между номинальным денежным потоком (не всегда обеспеченным реальной мощностью) и реальным денежным потоком (всегда обеспеченным реальной мощностью).

– Осуществлять непрерывный контроль соответствия между номинальным и реальным денежными потоками.

Выполнение этих процедур даст возможность эффективно управлять процессом выхода из кризиса посредством увеличения темпов роста полезной мощности, социального могущества на основе реализации прорывных проектов и технологий.

При разработке стратегии устойчивого развития страны должны быть использованы два независимых измерителя: *мощность и деньги*, между которыми с помощью показателя «мощность валюты» устанавливается соизмеримая связь. Это дает возможность выразить целевые установки стратегии и механизмы их достижения на законной основе устойчивых мер.

Розглянуто систему глобальних суперечностей, які визначають нестійкий характер сучасної світової економіки. Проаналізовано можливі варіанти розв'язання цих суперечностей. Обґрунтовано висновок про необхідність використання при розробці стратегій стійкого розвитку двох незалежних показників: потужності та грошей.

Ключові слова: суперечності криза, потужність, потужність валюти.

The system of the global contradictions determining unstable character of modern economic is considered. Possible variants of the sanction of these contradictions are analyzed. The conclusion about necessity of two independent parameters (capacities and money) use by creating of steady development strategy is proved.

Key words: contradictions, crisis, capacity, capacity of currency.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 37.011

А.П. САМОДРИН,
доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ІДЕЇ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО І СУЧАСНА ОСВІТА: ПРОЕКТУВАННЯ ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ КРЕМЕНЧУЦЬКОГО БІОСФЕРНОГО РЕГІОНУ

У статті розглядаються теоретико-методологічні засади удосконалення українського освітнього середовища щодо його здатності забезпечення формування соціальної свідомості в умовах світової трансформації.

Ключові слова: продуктивна освіта, профільне навчання, освітній простір.

Актуальність. Натураліст-емпірик не може робити різниці між будь-яким явищем природи, спостерігачем якого він є, буде воно відбуватися на землі чи в небесному просторі, в матеріальному середовищі чи в проявах енергії, тобто у сфері передавання станів, в дуже малих об'ємах молекули, атома, електрона або протона, в величезному просторі туманності, віддаленому від нашого світу, або всередині самої людини, в творінні її духовних проявів, мислимих поза простором, указав нам В.І. Вернадський [1].

За В.І. Вернадським, значна динаміка сучасної епохи спричинена трьома загальними для всього людства обставинами: розвитком знання та його науковою організацією, демократизацією суспільства та державного життя, поширенням єдиної культури на всю земну кулю. Зараз до явищ життя можна підходити з задатком успіху тільки емпірично, не рахуючись з гіпотезами, висловив думку Володимир Іванович у травні важкого 1921 р., ...тільки такий підхід відкриває нові риси ...(вводить) новий принцип або аксіому в науку (Із щоденників. Травень, 1921 р.). Зауважимо, якщо 1921 – був початком Нового часу для нашої країни, то 2012 (нинішній) знаменує далеке місце України за індексом людського розвитку відносно країн – світових лідерів. Думки видатного вченого всепланетного рівня Володмира Івановича Вернадського (1863–1945), засновника понад 30 наук, нині згодилися на те, щоб сучасне людство виробило власну стратегію на поточне століття – Програму дій «Порядок денний на XXI століття» (ухвалена конференцією ООН з навколишнього середовища в Ріо-де-Жанейро, самміт «Планета Земля», 1992 р.) і щоб вирішити нагальний регіональний проект на теренах Кременчуччини – утворення Науково-навчального комплексу багаторівневої безперервної освіти «Профільна освіта регіону», що започатковано як освітній округ (наказ МОНМС України № 1193 від 14.10.2011 р.).

На цей момент до проекту долучаються освітні заклади Кременчуцького біосферного регіону (м. Кременчука, м. Комсомольська, Кременчуцького, Глобинського, Козельщинського районів Полтавської області, м. Світловодська, Світловодського і Онуфріївського районів Кіровоградської області) під науковою орудою Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля: ВНЗ I–II рівнів акредитації – 3, загальноосвітні школи Кременчуччини – 21. Проектування траєкторії діяльності освітнього округу «Науково-навчальний комплекс багаторівневої безперервної освіти «Профільна

© А.П. Самодрин, 2012

освіта регіону» здійснюватиметься відповідно до положення і установчого договору між суб'єктами округу на засадах демократизму, громадської самоврядності територій, громадсько-піклувальної функції над освітніми закладами протягом 25 років тривалості експерименту і надалі.

Цивілізація без культури – лише цивілізованість. Найкоротший шлях до цивілізації – освіта. Саме освітня складова є і буде на заваді нинішнім і прийдешнім керманичам держави вибудовувати українську цілісність доти, поки не станемо на свій суто природний профільний шлях для України і її природних систем-суб'єктів – біосферних регіонів. Смисли життя утримує людська особистість... Освітня криза відтіняє стан, коли темпи перебігу процесів не відповідають рівню особистісних відображень знань про ці процеси. Освіті ж належить стихійні процеси життя зробити свідомими, забезпеченими смислами, олюдненими. В свою чергу, суспільство до стану «цивілізація» переносить ідея, забезпечена освітою як ***мета, метаформа.*** Ідея взагалі не суб'єктивна, але і не об'єктивна, вона ***проективна***, – за М.Ф. Федоровим [2].

Автором аналізувалися думки вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: В.І. Вернадського, М.Я. Данилевського, О.П. Ковальова, Т. Куна, І. Лакатоса, В.І. Леніна, О.Ф. Лосєва, В.М. Мадзігона, М.М. Мойсеєва, М.Ф. Федорова, Г. Хакена та багатьох ін.

Мета публікації: актуалізація проблеми сучасної проективно-продуктивної профільної освіти й можливостей педагогіки забезпечувати соціальну свідомість в умовах освітнього округу біосферного регіону, що зумовлює *новий* діалог Людини і Природи, відповідаючи на запит часу – **куди йти?**

Основна частина. Невпинно в соціальному просторі діє некерований освітній вихор (вибух), спустошуючи поселеннєву периферію навколо індустріальних центрів, руйнуючи сучасне село, нерідко знедолюючи, роблячи непотрібною сучасну людину. І вже черга доходить до вчителя, викладача... І тоді освітня система змушена шукати точки опору – навчатися й навчати виживати, діяти **проективно, діалогічно** – стає відзнакою освіти XXI століття.

Належати до сучасної еліти – охопити розвиток живої системи єдиною метою і взяти за неї відповідальність. У цьому сенсі найголовнішою проблемою у забезпеченні власного майбутнього сучасне людство вирішує завдання посилення діалогу «Людина-Природа» (І.Р. Пригожин, С.П. Курдюмов, О.М. Князєва та ін.) з виробленням трансцивілізаційної діалогічної культури.

Зокрема важливою проблемою до впровадження в життя стає питання діалогу культур в аспекті, коли Україна опинилася на переломі «культура-цивілізація – цивілізація-культура», пройшовши шлях від Візантії – в 1 тисячоліття і в складі романо-германської культурної традиції від Епохи Відродження – шлях у 600 років. Отже, маємо різнотемпові простори розвитку: Західна Україна, Центральна Україна, Східна Україна, Приморська Україна. Окрім цього – різноманітні субрегіональні утворення за певною основою...

Невпинно загострюється діалог «місто – село» через асиметрію проектування територій, донорство та дотаційність бюджетів; велика динаміка стратифікації населення. З метою оптимізації використання енергії в поселеннєвому просторі соціуму планети загострилося питання екопоселень...

Зростає доцентровий рух економік світу... Сучасний американський теоретик і економіст Л. Ларуш (США) схиляє голову перед В.І. Вернадським, М.М. Мойсеєвим, П.Г. Кузнецовим і слідом за В.І. Вернадським (думки про монокультуру світу, 1916 р.) й незалежно від нього пророкує світові контури сучасної цивілізації – Китай, Індія, Росія, США (ми додамо – Бразилія) – ядро світу, всі інші – периферія. Головним принципом управління цим процесом (форма влади) стає демократія в розумінні В.І. Вернадського: стан людської організації, коли освіта підносить людей до рівня свого часу.

Наслідком сучасних доцентрових рухів економік стає пошук управлінського рішення як балансу-діалогу поміж процесами глобалізації і регіоналізації..., нині зазнає уточнення діалектична логіка – її онтологічна основа, закони Г. Гегеля. А саме закон «єдності й боротьби протиріч» людство починає розуміти як закон «єдності й взаємодії протиріч»... Світ наполегливо прагне опанувати проблему «навчитися жити разом» і при цьому дійти певної стабілізації у використанні енергії й зменшенні тиску на природу. Послідовник М.Ф. Федорова і В.І. Вернадського П.Г. Кузнецов – передбачав триєдину проблему для цивілізації: 1) підвищення ККД особистості, 2) підвищення ККД суспільної діяльності, 3) селекціонування соціальних інститутів (*ККД – коефіцієнт корисної дії*).

Список передумов і умов, який можна ще продовжувати, дозволив нам взяти для аналізу клітину біосфери – **регіон**, передбачити його вимір і проективний супровід. Це і **зумовило обрати освіту як мету** – попереду, **спосіб її упровадження – освітню систему регіону** – як предикат: умову для можливого й найбільш бажаного проектування соціально-економічного розвитку рідної Кременчуччини як біосферного регіону. Саме ця територія – Кременчуччина – серцевина Центрального Подніпров'я – була відзначена академіком В.І. Вернадським як «центр, що стрімко й особливо розвивається» (з листування).

Шлях до ноосфери розпочинається з освітніх програм, які містять знання про те, що недопустиме, що може порушити стабільність Людського Дому. Найближчий до відчуття, сприйняття й відображення людиною простір-дім – **регіон**. Це – відносно замкнуте територіальне недержавне соціально-виробниче утворення, яке характеризується відносною самодостатністю й здатністю до самовідтворення соціально-виробничих функцій і відповідної інфраструктури, вбудоване у функціональну структуру космобіотизованого геопростору; територія адміністративної області, краю, група адміністративних районів або окремий район, містить у своєму центрі мегаполіс (місто або систему міст), щільність населення спадає від центру до периферії. Така форма має свій зміст: взаємодія суб'єктів у процесі відтворення умов життєдіяльності; матеріально-речовинні фактори, що виступають основою відтворення; кількісні і якісні показники, що характеризують результат – рівень соціально-економічного розвитку. Крім цього, у регіоні існують функціональні внутрішньо-системні зв'язки, що випливають із відносин власності, відносин з розподілу предмета влади й повноважень. Регіон має самоврядний механізм, елементи якого взаємозалежні й доповнені механізмом зовнішнього регулювання. Такі якості, як відносна відособленість, цілісність, комплексність, структурованість, підпорядкованість єдиної мети зв'язкам із зовнішнім середовищем і визначають біосферний регіон як складну соціальну систему, яку забезпечує освіта [5].

Професор Ю.О. Шилов – дослідник минулого нашого регіону – вказує на понад 2000 курганів, що визначають Кременчуччину як потужну поселеннєву культуру, що сягає 7000 років. Археологічні пам'ятки у Пониззі Псла свідчать про велику потужність «поселеннєвого ядра» регіону. Група вчених Інституту ботаніки імені М.Г. Холодного НАН України на чолі з доктором біологічних наук, професором В.В. Протопоповою встановили, що поява рослин-адвентистів на території Центрального Подніпров'я становить понад 44%, на решті території, окрім Дніпрово-Дунайського Межиріччя, – до 12%. Доктором біологічних наук, професором Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського О.І. Цебржинським доведено підвищену «геніальність» Центрального Подніпров'я. Тай не дивно... Адже педагоги світу вбачають засновниками проективно-продуктивної педагогіки наших земляків А.С. Макаренка і В.О. Сухомлинського. Як приклад, вчення В.О. Сухомлинського є обов'язковим у змісті педагогічної освіти Китаю, а теорію А.С. Макаренка опановують більше 30 лабораторій Європи і не тільки...

Як відомо, для В.І. Вернадського людина була **найвищим продуктом** еволюції природи, істотою космічною, наділеною нескінченними потенціями індивідуального й історичного розвитку, «здатною мислити й діяти ... не тільки в аспекті окремої особистості, сім'ї або роду, держави або їх союзів, але й у планетарному аспекті» [3]. Отже ми, люди планети, все більше маємо мислити глобально, що означає сьогодні «культурно», і в першу чергу – освітяни.

Упровадженням проекту «Науково-навчальний комплекс «Профільна освіта регіону» ми прагнемо вирішення проблеми досконалості нинішньої педагогічної політики, що в неявному вигляді, наразі під гаслом збагачення якості освіти, здійснює «охолодження» точок зростання соціальної активності й часто руйнацію процесів самоорганізації особистості в напрямі соціальної кооптації, виробляє надплинність виробничої сили за рахунок формального впровадження технології профільного навчання. Отже, яка освіта – така і економіка... Кременчуцький регіон в складі Науково-навчального комплексу «Профільна освіта регіону» представлено освітніми закладами Кременчука, Комсомольська, Кременчуцького, Глобинського, Козельщанського районів Полтавської області, Світловодська, Світловодського і Онуфріївського районів Кіровоградської області – всього 25. І цей список планується продовжувати.

Нині центром трансформації духу стає конкретна особистість із здатністю її «переосвічення» і «пошуку-відродження» свого Я в Природі. Україні та її народу такі кроки робити не вперше. Кожна особистість стає при цьому трансформатором «культури-цивілізації» в «цивілізацію-культуру».

Шлях особистісного зростання супроводжується школою як керований неперервний цілеспрямований вибух думки – афект, що в собі містить думку. Ось тому утворюваний комплекс методологічно подібний до керованої ядерної реакції, де творчість виникає з великого «Ніщо» (рос. «Ничто») як кероване індивідом власне «изничтожение» (рос.) з просуванням до мети «ЯКНАЙБІЛЬШЕ КОРИСТІ ПРИНЕСТИ ЛЮДЯМ». У свій час ця засада стала «компенсативним рухом душі» з боку Альфреда Нобеля – піднесення особистості, що якнайбільше користі вчинила на Планеті. Ми мусимо в кожному регіоні створювати таку «особистісну» Планету Нобеля – адже творча людина, за В.М. Бехтєревим – крок до безсмертя особистості. Для впровадження нашого бачення необхідно здійснити передумови:

1. «Пересадити» древо освітнього закладу з «батьківської теплички» в соціокультурний ґрунт територіальної громади й обрати дійову піклувальну раду на тривалу перспективу.
2. Окреслити перспективи розвитку території через проект розвитку освітнього закладу, що діє від її імені.
3. Сформулювати обсяг завдань щодо науково-методичної підтримки.
4. Кожний освітній заклад проектувати як систему експериментів різного рівня: району, області, країни.
5. Передбачити мотиваційну складову проекту.
6. Трансформаційний процес освітнього закладу мусить носити стабілізаційно-адаптаційний характер.
7. Тривалість експериментального періоду має становити певний життєвий цикл: краще – не менше 1 покоління.

Як наукову клініку забезпечення експериментальної роботи в складі системи «Науково-навчальний комплекс «Профільна освіта регіону» виступає Лабораторія ЕкОР (Економіка освіти регіону), яка здійснюватиме консультативну наукову підтримку, координуватиме наукові розробки в межах комплексу, забезпечуватиме включення наукових інститутів України в науковий простір комплексу.

Діяльність проекту буде упорядковувати наукова тематика, погоджена в УкрІЕНТІ, в рамках якої можуть здійснюватися наукові дослідження на здо-

буття наукового ступеня «доктор наук», «кандидат наук». Науково-навчальний комплекс «Профільна освіта регіону» стає полігоном і для дипломного проектування студентської молоді, і спільним проектом діяльності МАН школярів, і осередком олімпійського або ж екологічного руху тощо.

Принцип взаємообумовленості виступає координуючим управлінським началом, а тут і координація перспективного планування, і співпраця в поточних проектах. Одним словом – колективно розподілена праця в рамках системи «Науково-навчальний комплекс «Профільна освіта регіону» має переростати в колективно розподілену працю регіонального суспільства: стан «робота-гра» адаптивно трансформується в стан «гра-робота» (за С. Френе).

У позанавчальний час передбачається спільна дозвільно-просвітницька діяльність, різноманітні практики з дослідження природи та історії рідного краю тощо. В арсеналі мають опинитися усі артефакти регіону, музейні заклади, бібліотеки... З іншого боку – ми, регіональне суспільство, маємо взяти над регіоном потужне культурне шефство – час здійснити масове «прибирання» смітників у нашому спільному домі, елементарний соціальний благоустрій, громадський нагляд, залучаючи до своїх ініціатив інших та даючи знати про себе, використовуючи спільний інформаційний простір, підносити кращих. Саме такий соціальний рух має бути вмотивований державою і цивілізацією. Саме вчителя, який діє в такому руслі, очікує не лише похвала..., а й всенародне визнання – безсмертя його місії.

Виробничий потенціал будь-якої території сконцентровано в особистості, в якості людської складової економіки, а відтак – безпосередньо залежить від системи освіти, яка його проектує й продукує. Мета і завдання проектної діяльності спрямовані на вдосконалення структури освітніх систем і їх функцій. Саме така діяльність дозволяє говорити про проектування соціально-економічного розвитку території на наукових засадах. Зміст освіти в закладах комплексу мусить ставати певним інформаційним конструктом, відображенням складності процесів у регіоні й одночасно – певною проекцією цих процесів на сучасну людину. При цьому зовнішнім (проектним) середовищем для проектування людиномірного життя має бути суто природна система – Кременчуцький біосферний регіон, в ім'я якого діє реальна цілісна освітня система – освітній округ біосферного регіону, в її складі – система профільного навчання. Саме вона на сьогодні може подбати про особистість як самоцінність і продукт (одночасно) і забезпечити її науковий супровід від витоків до соціального впровадження. В рамках Програми першочергових кроків Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля щодо функціонування освітнього округу «Науково-навчальний комплекс багаторівневої безперервної освіти «Профільна освіта регіону» заплановані кроки з координації насамперед управлінських процесів соціально-економічної сфери Кременчуччини шляхом ініціювання утворення **координаційної ради** спілок підприємців в рамках регіону і вироблення політики щодо взаємодії сфери виробництва і сфери освіти. Метою її діяльності є таке:

– Вироблення і уточнення вимог до професійної компетентності фахівців, яких готують ВНЗ Кременчуччини.

– Встановлення запиту на оновлення змісту освіти ВНЗ і ЗОШ, запиту на профілі навчання, галузі та напрями підготовки фахівців з перспективою на 5 років та на подальше.

– Вироблення траєкторій особистісно-зорієнтованого педагогічного супроводу обдарованості школяра-студента: створення умов навчання в закладах комплексу.

– Піклувальна політика підприємців над закладами освіти комплексу. Створення Фонду інноваційного розвитку освіти.

– Вироблення номінацій і критеріїв оцінювання досягнень підприємців в галузі підтримки особистостей педагогів, керівників освіти комплексу, процесу становлення творчої особистості школяра-студента.

– Вироблення процедури громадського оцінювання системи освіти регіону щодо її внеску в соціальні процеси регіону.

Висновок. Проективність і продуктивність освіти не існує поза процесуальним мисленням особистості, поза логікою взаємодії якості процесів додіяльності і діяльності людини в складі соціуму.

Самоорганізація й еволюція самоорганізації – основа сучасної наукової картини світу і становить квінтесенцію сучасної проективно-продуктивної педагогіки.

Актуалізація проблеми сучасної профільної освіти й можливостей інноваційної педагогічної системи дозволяє проективно-продуктивну профільну освіту ставити над функціональною, забезпечуючи соціальну свідомість в умовах освітнього округу **біосферного регіону**, посиливши діалог Людини і Природи, відповідаючи на запит часу – **куди йти – до самоорганізації й еволюції природи особистості в умовах монокультури світу на засадах освітніх регіональних проектів.**

Список використаної літератури

1. В.И. Вернадский. Мысли о современном значении истории знаний / http://kirsoft.com.ru/freedom/KSNews_210.htm

2. Федоров Н.Ф. Философия общего дела (т. 2) / Н.Ф. Федоров. – М., 1913.

3. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление; [кн. 1] / В.И. Вернадский. – М.: Наука, 1977. – 191 с. (Размышление натуралиста; соч. в 2 кн.).

4. Лосев А.Ф. Философия. Мифология. Культура / А.Ф. Лосев. – М.: Политиздат, 1991. – 525 с.

5. Ковалев А.П. Педагогические системы: оценка текущего состояния и управления / А.П. Ковалев. – Харьков: ХГУ, 1990. – 156 с.

6. Самодрин А.П. Формування навчально-освітнього простору регіону: Монографія / А.П. Самодрин. – Кременчук: ПП Щербатих, 2006. – 456 с.

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы усовершенствования украинского образовательного пространства касательно его возможности обеспечения формирования социального сознания в условиях мировой трансформации.

Ключевые слова: продуктивное образование, профильное обучение, образовательное пространство.

The article deals with theoretical and methodological foundations of improving the Ukrainian educational environment for its ability to ensure the formation of social consciousness in a global transformation.

Key words: productive education, profession-oriented training, educational space.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1(470)

А.А. СЕМИН,
доктор экономических наук,
профессор Южного федерального
университета (Ростов-на-Дону, Россия)

РОЛЬ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ИНДИВИДУАЛИЗМА В ИССЛЕДОВАНИИ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В статье обосновывается определяющая роль методологического индивидуализма по отношению к коллективизму в исследовании и реализации политико-экономических условий формирования и функционирования общественно-экономической системы устойчивого типа.

Ключевые слова: экономика устойчивого развития, методологический индивидуализм, коллективизм, институциональные условия устойчивого развития экономики.

Исследование причин конъюнктурного цикла и выработка на этой основе налогово-бюджетного и монетарного инструментария стабилизационной политики является составной частью более общей проблемы – построения экономики устойчивого развития. И если в вопросах экономической динамики экономическая теория достигла впечатляющих успехов, то проблема устойчивого развития экономической системы остается по-прежнему недостаточно разработанной, что, в частности, выступает одной из причин увеличения амплитуды циклических колебаний.

Содержание экономического механизма конъюнктурного цикла в рамках теории экономической динамики исследовалось в работах Г. Хаберлера, Й. Шумпетера, У. Митчелла и др. Среди российских экономистов, исследования которых посвящены проблемам циклических колебаний следует выделить работы Н. Кондратьева, Ю. Яковца, С. Глазьева, Г. Ханина. Вопросам соотношения индивидуализма и коллективизма в исследовании политико-экономических основ построения общественно-экономической системы посвящены работы Ф.А. Хайека, Дж.М. Бьюкенена, Д. Норта и др.

Цель работы – сформировать политико-экономические принципы перехода экономики России к парадигме устойчивого развития. Реализация сформулированной цели предполагает решение следующих задач: обоснование принципиальной несовместимости рыночного механизма, являющегося всецело продуктом эволюции индивидуализма с коллективизмом как господствующей формой хозяйственного устройства; доказательство того, что фиаско рынка является следствием неразвитости институциональной структуры функционирования экономики, а не имманентно присуще рыночному механизму как таковому; определение содержания критерия экономического роста, которое определяется не только и не столько динамикой макроэкономических показателей, сколько формированием морали, этики и культуры, соответствующих императивам устойчивого развития экономики.

Реформирование общественно-экономической системы России большинством специалистов характеризуется как процесс революционных преобразований, преследующих цель системной трансформации плановой экономики в экономику рыночного типа [1].

© А.А. Семин, 2012

По истечении двадцати лет реформ оптимизм по поводу сроков и затрат на осуществление процесса трансформации поубавился, по крайней мере, среди специалистов [2], хотя достаточно распространена в политических и близких к ним кругах точка зрения, что этот переход уже осуществлен, и экономика России уже прочно встала на рыночные рельсы. Заявляемые правительством 6–7% темпы экономического роста не могут не радовать, однако эти данные нельзя воспринимать как показатели успеха осуществляемых реформ и даже не потому, что возникает сомнение в их содержательной достоверности, а потому, что плановая экономика Советского Союза демонстрировала не менее высокие темпы экономического роста [3].

Несмотря на имеющиеся разногласия в оценке сегодняшнего этапа реформ общественно-экономической системы России между «оптимистами» и критически настроенными специалистами, все они едины в желании обосновать программу действий, которая обеспечила бы не только более высокие темпы экономического роста, но и, что более важно в условиях обострения глобальной цикличности, устойчивого социально-экономического развития России.

Разработка такой программы сегодня, как и двадцать лет назад, делает необходимым ответ на ряд вопросов, имеющих методологический характер для осмысления содержания механизма функционирования экономики устойчивого развития, имея в виду нарастающие процессы глобализации.

Принимая во внимание особенности развития истории отечественной экономической науки, главная из которых, на наш взгляд, состоит в том, что сегодня коллективистская идея, в большей степени представленная в нашей стране марксизмом, формально «отменена», неформально же продолжает господствовать, а принципы индивидуализма, с энтузиазмом воспринятые научным сообществом, ограничиваются проблемами микроэкономического анализа и в качестве теоретического инструментария исследования экономики как составной части общественной системы отечественными экономистами не воспринимаются [4].

Поэтому исходный вопрос, на который необходимо ответить, состоит в следующем: что следует считать основным условием рыночных реформ в частности и устойчивого развития экономики России вообще?

Почему этот вопрос является первостепенным? Ведь никто не оспаривает теории экономического роста и устойчивого развития, содержащих достаточно полный и солидный набор рекомендаций и предложений для практического применения. Да, но эти теории разрабатывались применительно к экономике западной общественно-экономической системы с качественно определенными политико-экономическими основами и институтами, глубинную основу которых составляет индивидуализм [5].

Формы реализации и, прежде всего экономические, индивидуализма как глубинной основы общественно-экономической организации со временем изменялись, именно с этим связана периодизация развития западного общества – индустриальное, поступательное общество и т. д. Но глубинная сущность, можно сказать, политико-экономическая природа, оставалась неизменно индивидуалистической. Уместно отметить, что развитие западных цивилизаций шло по пути совершенствования коллективных форм индивидуального взаимодействия.

Особенностью исторического развития России, по крайней мере, на протяжении последних десяти веков, является господство коллективизма над индивидуализмом. Форма коллективизма как в экономике, так и в политике, видоизменяемая от сельской крестьянской общины абсолютной, а затем и конституционной монархии, до колхозов, совхозов, социалистических, работающих по плану, предприятий, по сути, оставалась единой – индивид должен, обязан в своих действиях руководствоваться требованиями коллектива (общества), а не

коллектив есть сообщество индивидов с правом и возможностями свободного входа и выхода.

Предполагая возможные вопросы отечественных коллективистов, следует отметить, что индивидуализм и коллективизм это – две стороны одной медали, представляющие собой диалектическое единство, и не случайно первобытные люди объединялись в коллективы для того, чтобы выжить. Но сегодня представляется бессмысленным оспаривать возможность и ценность коллективизма. Вопрос в другом – возможность и ценность для кого? Для коллектива и входящих в него индивидов, или просто для индивида?

Второе представляется более понятным, так как оценки и ценности, по определению, имеют субъективную (индивидуалистическую) природу. Оценка значимости, важности, полезности и ценности коллектива – это всегда точка зрения небольшого круга лиц, выступающих от имени или по поручению всех остальных членов коллектива.

Важно также обратить внимание на то, что построение общественно-экономических форм взаимодействия на основе индивидуалистических принципов представляется более сложным и дорогостоящим процессом, нежели на основе принципов коллективизма, хотя бы по той причине, что политическая форма социального взаимодействия и система власти по определению являются коллективистскими [6].

Коллективизм в политике оказывает непосредственное влияние на экономические формы социальной организации. Напомним тезис о том, что экономика, являясь ведущей формой социальной организации, в свою очередь, зависит от других форм и часто может быть производной от них.

Таким образом, основу общественно-экономического устройства России составляет коллективизм, который за все годы своего существования сформировал адекватную институциональную структуру экономической организации.

Рынок по самой своей сути является продуктом эволюции индивидуализма и представляет собой механизм, посредством которого отдельно взятые индивиды вступают друг с другом во взаимодействие, движимые корыстным, эгоистическим, субъективным интересом. При этом реализация корыстного интереса отдельно взятого индивида в рамках рынка совершенной конкуренции невозможна за счет интересов другого (других) индивидов, а возможна только на основе (путем) их учета. Имеющиеся факты доминирования на рынке групп особых интересов – монополий, экстерполий – не отрицают сформулированного выше положения, а означают лишь несовершенство институциональной структуры рынка и наличие положительных трансакций [7].

Отметим, что есть основания полагать, что так называемые «фиаско рынка» иллюстрируют не недостатки рыночного механизма как такового, а зависимость экономики от других сфер социального устройства и, прежде всего, вмешательства государства [8].

Если глубинную основу функционировании рынка составляют индивидуализм и адекватная институциональная структура – частная собственность с реальным механизмом гарантий прав всех собственников, в том числе, собственников рабочей силы, демократии с реально действующими механизмами обеспечения гражданских прав всех граждан, независимо от их принадлежности к социальной группе, эффективным механизмом контроля граждан над исполнительной и законодательной властью и т. д., то каким образом возможна системная трансформация по своей сути коллективистской общественно-экономической системы в диаметрально противоположную, основанную на принципах индивидуализма? Путем построения рыночной экономики? Но рынок сам является производным от институциональной структуры, элементы которой были названы выше и которые в России отсутствуют [9].

Очевидно, ввести директивно рынок и набор адекватных рынку институтов – частную собственность, демократию, политические свободы и т. д., означает лишь формальное движение вперед. Между формальным вводом и реальным функционированием экономики рыночного типа существует определенное расстояние, получившее в нашей стране название переходного периода.

Иначе говоря, признание тезиса о производности рынка от соответствующей институциональной среды рождает еще один вопрос: а что лежит в основе построения институциональной структуры, адекватной рынку, и каким образом в России с доминированием институтов, реализующих идеи коллективизма, можно сформулировать диаметрально противоположную институциональную среду, соответствующую методологическому индивидуализму? Самый простой ответ – путем импорта этих институтов из-за рубежа, где они доказали свою эффективность [10]. Надо признать, что современная институциональная теория достаточно убедительно доказала роль институтов в организации и функционировании экономической системы.

Исследований, посвященных анализу факторов и условий генезиса и развития самих институтов, намного меньше и явно ощущается дефицит знаний в этом вопросе [11]. Но совершенно ясно, что импорт институтов сам по себе ничем не отличается от директивного ввода рыночной экономики, и что импорт институтов, адекватных рынку, в Россию будет иметь успех только в том случае, если для этого будут иметься или созданы соответствующие условия. Иначе говоря, если институты одной социальной системы, рыночно-либеральной, будут помещены в диаметрально противоположную среду, административно коллективистскую, не факт, что они заработают. Более того, находясь в «чуждой» социальной среде эти институты будут выполнять не позитивную, а негативную роль. Иллюстраций из новейшей истории России можно привести много, одна из них – это инфляция. Борьба с высокими темпами инфляции в России путем применения правительством и Центральным банком инструментария монетаризма, когда основной задачей денежных властей считалось добиться сжатия денежной массы, к желаемым результатам не привело, и привести не могло по той причине, что отечественная инфляция носит не монетарный, а, скорее, политический характер, имея ввиду санкционированные правительством тарифы естественных монополий как основного фактора инфляции издержек [12]. Инфляция со стороны спроса существует не потому, что у россиян много денег, а совсем по другим причинам, среди которых следует особо выделить неэффективную бюджетную политику, отсутствие рыночного механизма сбережений и, прежде всего, развитого фондового рынка. На самом деле в России имеет место дефицит денег в экономике, что сдерживает экономическое развитие, а их еще большее сжатие (стерилизация) усугубляет положение и не решает проблему с темпом роста цен.

Таким образом, системная трансформация экономики России в экономику рыночного типа упирается в проблему замкнутого круга: рынок предполагает соответствующую институциональную структуру, а адекватная рынку институциональная структура возможна лишь в социальной системе построений на основе господства норм индивидуализма или, можно сказать, рыночной экономики.

Наличие подобного рода «замкнутых кругов» рождает опасность сохранения исторически предшествующих социально-институциональных и экономических форм, хотя и под новым названием и в модифицированном виде, что часто является источником возникновения проблем и противоречий более высокого ранга. Подведение двадцатилетнего опыта реформ наглядно свидетельствует, что именно эта логика является преобладающей в России.

В условиях практического отсутствия структуры институтов, реализующих принципы методологического индивидуализма, возобладала тенденция укреп-

ления коллективизма в экономике, проявляющаяся в укреплении позиций государства, что уже привело к беспрецедентному росту бюрократизма, естественных монополий и финансово-олигархических групп. Реальное наполнение механизмов, обеспечивающих эффективную реализацию политических свобод граждан, является крайне мизерным.

Все это увеличивает трансакционные издержки функционирования экономики России, затягивает переходный период, снижает темпы экономического роста и рождает сомнения, идем ли мы дорогой, ведущей к рынку вообще и если да, то к какому именно рынку, социально и экологически скорректированному с несовершенной, но достаточно развитой системой защиты прав потребителей и производителей, развитой системой здравоохранения, образования и науки, пенсионного обеспечения, гарантирующей гражданину достойные условия жизни, как в Германии, Швеции, Швейцарии и т. д. Или же мы движемся к рынку первой трети XX века, отличающегося прямо противоположными характеристиками, господством монополий и усилением классовых противоречий, приведших в ряде стран к тяжелым социальным потрясениям.

Представить себе ситуацию, чтобы кто-нибудь стал предлагать двигаться назад, конечно же, невозможно. Но это движение может произойти в результате неверно принятых решений. Но одно дело, когда в принятии этих неверных решений участвует общество в целом или, точнее, все граждане, все индивиды. В таком случае само понятие «неверное решение» теряет смысл – люди выбрали то, что соответствует их предпочтениям, и это целиком и полностью соответствует идеям индивидуализма[1].

А если социальная организация построена на идеях коллективизма, тогда решение будут принимать отдельные граждане от имени всего общества, и это явный признак движения назад, если уж не в тактическом, то в стратегическом плане.

Что же получается, у России нет возможности разорвать этот порочный круг? Исходные принципы экономики учат, что безвыходных ситуаций не бывает и что выбор существует всегда.

Для этого необходимо осуществить переворот, прежде всего, в сознании граждан России и перейти к мировоззрению, реализующему идею коллектив (социум) как союз свободных, достойных индивидов, а не коллектив за счет индивидов[2]. Господство идей индивидуализма означает, что Россия вообще не должна разрывать никаких замкнутых кругов, это должны делать россияне, конечно, всем обществом, конечно сообща, конечно, опираясь на государство как инструмент реализации своих индивидуальных интересов. Насколько это возможно в современной России, демонстрирует отсутствие развитых механизмов участия граждан в политической жизни, института цивилизованного диалога, а не в антагонизме граждан, бизнеса и власти, а также названных выше институтов демократии, политических свобод и т. д. Ведь еще В.И. Ленин призывал построить государство рабочих, где рабочий и кухарка будут управлять государством, правда, без интеллигенции и под руководством партии большевиков. И

[1]Понятно, сделать так, чтобы в реальной действительности все члены общества участвовали в принятии тех или иных решений, чрезвычайно сложно. Даже реализовать принципы большинства нелегко, если иметь в виду грязные технологии фальсификации при подсчете голосов. Но кто скажет, что построить общество гражданского согласия и эффективную экономику легко? А какова альтернатива? Может быть, тоталитарное общество с Политбюро во главе и плановой экономикой. Но зачем тогда от этого было отказываться, да еще и заплатить немыслимо высокую цену?

[2]И не надо вульгаризировать ситуацию утверждениями, будто бы любой коллектив предполагает необходимость соблюдения общих (коллективных) норм, а значит определенную несвободу. Это банальная истина, вопрос в другом, эти нормы коллективом навязаны индивиду или же он участвует в их разработке и реализации?

что из этого вышло? Несмотря на всю сложность ситуации, ответ является положительным – да, возможно, если удастся обеспечить реализацию следующих условий, без которых системная трансформация общественной системы России на рыночных принципах невозможна.

Первое условие: необходимо критически осмыслить господствующую в отечественной экономической теории, общественном и политическом сознании материалистическую традицию понимания экономики как единства вещественных факторов производства – земли, труда и капитала. Широкое признание среди отечественных экономистов информации и инновации как факторов производства, а также сферы услуг как неотъемлемого понятия производства является шагом вперед, но принципиального преодоления материалистической традиции все же не происходит. Подтверждением этому является тот факт, что в качестве показателей осуществления реформ в нашей стране и выхода ее из кризиса приводятся данные о темпах роста ВВП. Материалистическая традиция экономики, скорректированная с учетом современных реалий, путем включения в совокупность факторов производства информации и инноваций, а также придания сфере услуг производящего характера может оправдать себя применительно к микроэкономическому анализу. Да и то, значимость контрактаций и учет психологии потребителя как эндогенного фактора оптимизационных моделей максимизации прибыли (полезности) и минимизации издержек производителями и потребителями соответственно сегодня среди специалистов не вызывает сомнения. Контрактация и психология являются такими же факторами производства, как и земля, труд, капитал, информация и инновации, хотя часто и не имеют вещественных характеристик, и если среди отечественных специалистов такое видение факторов производства еще не получило широкого признания, то на практике в подавляющем большинстве случаев вообще отсутствуют не только отделы кадров, но и даже не введена штатная единица по работе с кадрами, а кадровая политика сводится к обсуждению ставки заработной платы и условий оплаты труда. Как результат – беспрецедентно высокая текучесть кадров и низкая производительность труда, отстраненность работников от участия в управлении компанией, в том числе в вопросах социальной и экологической ответственности бизнеса, распространения неэтических форм конкурентной борьбы и, прежде всего, переманивание специалистов, высокая степень социальных противоречий между собственником и работником. Нельзя умалять значения темпов роста ВВП, но они иллюстрируют вещественные результаты функционирования экономической системы, в то время как ее политико-экономическая и институциональная основа остается вне поля зрения. Если политико-экономические параметры экономики являются заданными и ее тип определен, то темпы роста ВВП свидетельствуют о прогрессивности этих параметров и о развитии и совершенствовании институциональных, организационных и технологических форм их реализации посредством рыночного механизма. Если же система имеет транзитивный характер, то динамика ВВП сама по себе может иллюстрировать разные качественные изменения в экономике, например, рост централизации и администрирования на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры на внешних рынках, например, сероводородов. Исторических примеров подобному сценарию можно привести немало. Более того, доминирование административных форм организации экономической системы может давать быстрые и ощутимые результаты, проявляющиеся в росте материального благосостояния страны. Но ценой этих результатов является устранение индивида из числа лиц, принимающих решения и осуществляющих выбор альтернатив, и превращения его из субъекта отношений в объект воздействия на всех уровнях и во всех сферах общественно-экономической системы. Конечно же, это не способствует реализации творческого потенциала человека, а напротив, рождает социальный нигилизм, переходящий в скрытый социальный протест.

Таким образом, важнейшим условием устойчивого развития экономики России является формирование такой социальной среды взаимодействия, которая бы своей основой имела индивида, самостоятельно принимающего решения. Критерием движения в этом направлении является не только и не столько динамика макроэкономических параметров, сколько развитие морали, этики, культуры как показателей социального прогресса и важнейших фактов устойчивого развития.

Список использованной литературы

1. Опалева О.И. Переходная экономика: от планово-директивной к рыночной / О.И. Опалева, Ю.В. Черенкова // Финансы и кредит. – 2009. – № 29.
2. Драхокупил Я. Постпереходные варианты политического и экономического развития стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза / Я. Драхокупил // Мир России. – 2009. – № 3.
3. Елагин А.А. Глобализация: кризис идеологии / А.А. Елагин // Бизнес и банки. – 2010. – № 48.
4. Кирдина С. Теория и практика современного развития отрицают методологию индивидуализма / С. Кирдина // Экономист. – 2008. – № 8.
5. Пороховский А. Политическая экономия: современные вызовы и перспективы / А. Пороховский // Экономист. – 2011. – № 1.
6. Князев Ю. Индивидуализм и коллективизм – противоречивые начала личности и общества / Ю. Князев // Экономист. – 2008. – № 6.
7. Семин А. Институционализация социальной ответственности предпринимательства в России на основе методологии индивидуализма / А. Семин // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10. – № 1–3. – С. 35.
8. Семин А. Качество институциональной среды бизнеса в обеспечении устойчивого развития предпринимательства в России / А. Семин // Экономика устойчивого развития, 2012. – № 9. – С. 164–165.
9. Соин К. Вверх по дороге, ведущей назад: эволюция политических и экономических институтов в России XXI века / К. Соин // Неприкосновенный запас. – 2010. – № 6.
10. Гонтмахер Е. Модернизация России: Цивилизационные ориентиры / Е. Гонтмахер // Ведомости. – 2011. – № 162.
11. Петроневич М. Сколько стоят неработающие институты? / М. Петроневич // Вопросы экономики. – 2011. – № 8.
12. Кондратов Д.И. Некоторые актуальные проблемы российской денежно-кредитной политики / Д.И. Кондратов // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 6.

У статті обґрунтовується визначальна роль методологічного індивідуалізму стосовно колективізму в дослідженні та реалізації політико-економічних умов формування та функціонування суспільно-економічної системи сталого типу.

Ключові слова: економіка сталого розвитку, методологічний індивідуалізм, колективізм, інституціональні умови сталого розвитку економіки.

The article explains the determining role of methodological individualism toward collectivism in the study and implementation of political and economic conditions of formation and functioning of the socio-economic system of sustainable type.

Key words: economics of sustainable development, methodological individualism, collectivism, the institutional conditions for sustainable economic development.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9:330.1

J. STJEPČEVIĆ,
M.Sc.
University of Montenegro,
Maritime Faculty of Kotor

PRIORITY OF THE ANTI-CRISIS ECONOMIC POLICY BASED ON INNOVATIVE-INSTITUTIONAL CHANGES – THE CASE OF THE BALKAN REGION AND MONTENEGRO

The combination of global and local factors gives the modern financial and economic crisis specificity. The aim of this paper is to point to the urgent need of the consistent anti-crisis economic policy creation, which must take into account local and global crisis and risks factors. This article discusses the influence of real institutionalization on the efficiency of the economic policy. It points out at a primary significance of institutionalization on economic policy. It departs from the hypotheses that the creation efficient anti-crisis economic policy requires a correct and timely identification of the problems and crisis process, defining the necessary measures and creating a development approach, which should be based on innovative-institutional modeling.

Key words: Anti-crisis Economic Policy, Innovations, Institutions, Economic Growth and Development, Transition Economies.

1. Introduction

Global economics trends in 2008 and the 2009 have been characterized by recession. The entire Balkan region including Montenegro shares the same destiny, since global economic distortions, caused by financial crisis, spread like dominoes on the real sector and conditioned the biggest fall of economic activities in the last few decades (M. Drašković, 2009, p. 128).

Most of the Balkan countries are characterized by post-socialist transitional economic systems with deep problems, deformations, and disproportions, which have been deepened and complicated even more by global economic crisis. These consequences are results of erroneous economic policies and nonexistence of consistent developmental strategy and they also represent the focus of threatening crisis. Certain decision makers of economic policies, in the midst of unprecedented state interventions, are glorifying neoliberalism. They are forgetting that significant donations from abroad, direct foreign investments and loans are not the result of neoliberal economic successes but of a concrete politics of the West towards the region (V. Drašković 2008a, p. 5).

This article is trying to show the ruinedness of hitherto disinvestment and anti-institutional economic politics of post-socialist Balkan countries and wishfulness for applying anti-crisis economic politics based on real innovative-institutional elements.

2. Disinvestment and anti-institutional economic policy

Economic development of post-socialist countries of the Balkan region is based on permanent discrepancy between rhetoric on pluralistic institutional changes and monistic implementation of neoliberal recipes of macroeconomic politics. All of this resulted in long-term destabilization of economic systems through disinvestments and spilling over of positive effects in spending instead of production.

© *J. Stjepčević, 2012*

Institutional innovations are, when it comes to timing, structure, quality, quantity and functionality, undeveloped compared to other transitional changes, instead of being their foundation, stimulant and a guarantee. There was a big lap between formally established economic institutes from foreign economic policies and economic behavior in practice, which was far from standard norms. A *strategic significance* of practical institutional innovations was disregarded as well as their *priority role* compared to economic politics. Vulgarized *and reduced individualism* (of the privileged) became very fast a foundation of formal *institutional monism* as theoretic and ideological basis for neoliberal economic politics (V. Drašković, M. Drašković, 2009, p. 25).

Populist and paternalistic tendencies are not avoided and the only unclearness is to which extent they compensated the primitivism of rapacious trends, monopolization and criminalization of Balkan economies, accompanied with reduction of institutional changes (innovations), of economic freedoms and healthy market competition. One of indicators of unsuccessfulness of post-socialist economic policies in the Balkan region can be a high level of systemic, political and economic risks, which are the best illustrated by high interest rates, cautiousness of foreign investors and enormously low prices when privatizing companies, hotels, banks, land and other property.

A theoretic approach implies state regulation of economic policy measures in all cases of inefficiency of market regulations, when economic growth and sustainable economic development are endangered. Since this type of interventions did not happen in the last two decades, the economic policy in that period cannot be called, at first glance, crisis policy. However, the practice shows something different: complicating of economic problems, erosion of state property, drastic social stratification and pauperization of citizens, high unemployment and fictive employment, flourishing of black and grey market, erosion of trade and industry and so on. A recombined regime was created.

2.1. Anti-crisis economic policy based on institutional innovations

Even before the global economic crisis, the economic policy of small and less developed post-socialist countries refracted in the prism of different shapes of economic assistance, direct foreign investments, creation of conditions for Euro-Atlantic integrations and for foreign trade relations in which import component dominated. Overcoming crisis and propitiating of its consequences depends on the right choice of anti-crisis measures of economic policy, which have to be directed towards overcoming of limitations of economic growth and development (V. Drašković, 2007, p. 85).

It is impossible to unify the list of mentioned measures, which is different from country to country and has different priorities that depend on the level of a reached economic development, specificities of certain industries, indicators, consequences and different level of crisis of a certain economy. Rational anti-crisis economic policy has to be based on:

a) consistent developmental strategy,

b) implementation of defensive measures which will, as a priority, take into consideration the so far mistakes, ecologic limitations and social requirements,

c) maximal support to civilization innovations in the area of technology, organization, regulatory mechanisms, political, economic and social relations, saving and rational allocation of resources,

d) modernization of state regulations, as the main institutional innovation,

e) development of human resources and

f) change in the way of thinking and behaving.

Institutional innovations imply civilization norms, placing economic behavior in realistic, moral, human and institutionalized frameworks, creation of competitive economic policy, which will honestly (and not rhetorically) favor healthy market competition and will take into consideration a given objective developmental frameworks and numerous market limitations. All of it without mythology, ideology, dogmatism and interest related misuses. Freedom of choice and free market – yes, but at own risk and money, within the limits of moral criteria, state responsibility, rational behavior, institutional standards, protected and well specified property rights!

Only institutional innovations can activate missing control and institutional mechanisms, rule of law, economic freedoms and efficient instruments of economic policy.

3. Crisis factors of Montengrin economy

In the last two decades, Montenegrin economy went through a difficult developmental period: from deep transitional recession, through euphoric economic "boom" based on foreign assistance and virtualization of certain economic sectors (real estate markets, prices of shares at stock market) to another crisis affected by both global and local factors. How come an "*attractive investment and tourist destination*" turned into a crisis and risky one in such a short period of time?

The period of transitional recession was marked by rupture of economic structures and infrastructure and adjusting to different types of assistance from abroad. The period of pseudo economic boom happened in the period of huge direct foreign investments, which served for filling in the state budget, but in most cases it was a process of disinvestment (investing in the real estate and in spending). Investments in production were insignificant. Development of institutional environment did not happen; economic policy was passive, unselective and anti-innovative.

If we consider goals of thus far economic policy through the prism of integrations in the European Union, we can notice much bigger institutional and developmental disproportions than complementarities and convergences. The existence of Euro as the currency which is too strong for Montenegrin circumstances, the signed institutional arrangements and fast harmonization of legal regulations represents more a symbolic than valid framework for united European environment. It is known that fulfilling of Copenhagen criteria depends before all on the real formation of qualitative political, democratic and economic institutes.

The influence of global crisis illustrated very fast the illusority of economic growth based on inconsistent economic policy. One cannot talk about economic development since structural and institutional changes were minor and short-term economic growth was not reached even in the midterm. The first six months of 2009 marked, after many years, a decrease of economic activities for 3,5%; the budget deficit reappeared and it amounts to 7,9 mil. € (0,2% GDP); rebalance of the budget was also done and according to it, source revenues decreased for 212,36 mil € at 6 % GDP, the extreme borrowing amounting to more than 125 mil€ is needed; public debt increased significantly; inflation increased for 8%; deposits of industry and banks decreased significantly; financial insolvency is considerably endangering economic flows; stock exchange turnover decreased drastically for cca 133 mil. €, followed by a huge decrease of stock exchange indexes; foreign debt reached the level of 550,7 mil€ (15,6% of estimated GDP), negative balance of the current account increased from last year's 1.005 mil.€ (cca 30% GDP) for additional 189 mil.€.

There are no new sources of growth and what is wanted is "*at least one big investment*", which would allegedly resolve all Montenegrin economic problems: "*Successful market capitalization of the Electric Power Company of Montenegro*"[1], *good tourist season and valorization of launched tenders in the area of tourism are factors which could significantly influence economic growth"* (Report of the main economist of the Central Bank of Montenegro). In a discussed unfavorable economic and social situation, there came the strike of the global crisis, which put an end to the sources of economic growth on which the economic policy was based: the price of aluminum has drastically fallen at world markets (from 3300 € per ton to 1629 €) and this was a dominant Montenegrin export product; the assistance ceased long ago (with elimination of reasons for which it was given); tourism is also declining influenced by economic crisis and numerous other factors; the construction sector is marking a collapse as well as market prices of already constructed and initiated real estates. Risks are increasing as well as the price of capital, which is almost nonexistent. Everyone is expecting a rescue and consoling themselves: we are a small country, it will be easier to overcome the crisis. As if this was only the impact of global economic crisis and as if there is no reproduction of the local crisis, without which the global one could perhaps be minimized in an institutionalized environment with well planned economic policy.

The global economic crisis was saluted with no discomfort and with a conviction that it will go round Montenegro since it is a small country. The preference for monistic neoliberal forcing of market institutes, which already showed as unproductive. Such degenerative institutional environment has a small chance to converge towards some economic successful institutional model. Apart from that, the economic reality is overburdened by weak protection of property rights and investors, shortfalls in the work of state administration, pronounced existence of corruption and inefficient struggle against it, different regulatory limitations, insufficient rule of law and similar. The question of economic freedoms is problematic in conditions of significant unemployment, fictive employment and low living standards, on one side, and relatively high prices, on the other (V. Drašković, 2008, p. 6).

New developmental strategy has to take into consideration its own specifics but also unalternativity of exemplar innovative-institutional models in the region and the world. Specific characteristics of institutes are not their different coloring, form and political orientation, but quality and efficiency.

Review of official governmental documents relating to economic policy in the last years does not show existence of risk analysis, without which developmental plans of economy seem gratuitous. The crisis threw the light on all weaknesses of economic policy, not only in the domain of risk, but also in mercantilistic-neoliberal orientation related to sale of key economic capacities.

Opinions of local analysts can be subjective. Thereafter, we are quoting the latest report of the USAID (newspaper „Vijesti", 29.07.2009, p. 9), which emphasizes numerous deformations of economic policy makers in Montenegro: poor control and monitoring of the work of the executive power, weak institutions of the government, limited political competition and broad intertwining of political and economic elite (Compare with: Acemoglu, D. et al. 2004), limited publicity of the work of the government, poor implementation of the law, limited access to information, widespread use of personal

[1]The Government confirmed that an Italian offer for market capitalization of the Electric Power Company of Montenegro amounting to cca 457 mil.€ was accepted and this amount makes cca 10% GDP.

connections, nepotism and favoritism, corruption as an activity for great gain with little risk, huge conflicts of interests, rigidity in politics and governing.

Package of measures of the Government of Montenegro, which will be implemented with the aim to lessen negative effects of global economic crisis comprises:

a) strengthening investments in the infrastructure and support to development of private sector,

b) decrease of ongoing and unproductive budgetary spending,

c) support to citizens and economy by securing additional solvency and

d) socio-economic measures.

4. Conclusion

„*Economic miracle*“ of Montenegrin economy and closer Balkan region was dismantled by the first more serious wave of the global economic crisis together with long-term negative local economic currents. The crisis according to its so far manifestations is surpassing ordinary cyclic oscillations and it clearly accentuates weaknesses of the economy. Changes for dealing with the crisis have to be sought, apart from more work, order and discipline, in institutional innovations and the area of economy of knowledge.

Operational anti-crisis support measures to economies in the region must be combined with development of consistent, systemic developmental strategy, which will be the basis for adoption of innovative developmental model founded on creation of a stable institutional environment and accelerated adoption of economy of knowledge. These are the conditions of all other conditions.

It is understood that there is a stimulation of internal demand, securing allocation of capital in priority areas, substitution of import as maximally as possible and genuine stimulation for developing small and medium sized entrepreneurship, with gradual elimination of burdened economic problems and disproportions. It represents, inter alia, stabilization and strengthening of banking sector, severe and efficient control of active and passive operations of all financial institutes.

Affirmation of anti-crisis measures is an imperative of time and economic growth, which in the discussed region has to be orientated towards production of qualitative services (banking, logistical, tourist, transportation, communicational and so on), on the basis of absolute and comparative advantages. All anti-crisis measures have to be considered through the prism of few basic criteria: increase of production and employment, liquidity, economic effectiveness, restructuring and sustainability of economic growth and development. A special attention has to be dedicated to increase of agricultural production, wherever it is objectively possible.

Global crisis represents a unique possibility to create qualitatively different and better developmental approach to economic policy, which proper implementation can secure a stable economic growth. It includes a complicated and difficult process of fundamental civil and economic changes (innovations) and not cosmetic retouches as so far, which always had a palliative character and limited scope.

It is necessary to overcome a rhetoric and interest sayings about successfulness of neoliberal economic doctrine. The outdated and hazardous market fundamentalism has to be urgently and in a long-run substituted with “*institutional fundamentalism*” (Rodrik et al. 2004) and with enormous doses of some of Keynesian medicaments. The economic policy has to be directed towards production of goods and services (instead of financial engineering and merchantilization of everything), activation of comparative advantages and sustainable development (instead of sale of natural wealth and monopolies). The

institute of state regulation, to which the economic policy belongs, has to be revitalized and made functional.

References

1. Acemoglu, D. et al. (2004), Institutions and the Fundamental Causes, of Long-Run Growth/ Handbook of Economic Growth, Ph. Aghion, S. Durland (eds), North-Holand.

2. Drašković, M. (2009), „Globalna finansijska kriza i neoliberalna dogma“, Ekonomist (Zagreb) br. 1, god. 16, pp. 127-148.

3. Drašković, V. (2007), “Kritika odnosa ekonomske politike i institucionalizacije u Crnoj Gori, Ekonomija br. 1 , god. 15, pp. 83-99.

4. Drašković, V. (2008), „Finansijska kriza i paradoksi“, Montenegrin Journal of Economics, Vol. 4, No 8, pp. 5-8.

5. Drašković, V., Drašković, M. (2009), „Neoinstitucionalizam, neoliberalizam i globalna finansijska kriza“, Montenegrin Journal of Economics, Vol. 5, N^0 9, pp. 23-32.

6. Izvještaj glavnog ekonomiste za I kvartal (2009), NBCG, Podgorica.

7. Regional Economic Outlook, IMF, April 2009.

8. Rodrik, D. et al. (2004), „Institution Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development“, Journal of Economic Growth, Vol. 9, No 2, pp. 131-165.

9. „Vijesti“, 29.07.2009, and 31.07.2009

Поєднання глобальних та локальних факторів визначає специфіку сучасної фінансової та економічної кризи. Мета цієї статті полягає в тому, щоб вказати на невідкладну необхідність розробки послідовної антикризової політики, яка повинна враховувати фактори глобальної та локальної кризи й ризиків. У цій статті обговорюється вплив реальної інституціоналізації на ефективність економічної політики. Перш за все, звертається увага на первинне значення інтитуціоналізації в економічній політиці. Відправною точкою є гіпотези про те, що створення ефективної антикризової політики вимагає правильної та своєчасної ідентифікації проблем та процесів кризи, визначаючи необхідні заходи та формуючи методи розвитку, які повинні базуватися на інноваційно-інституційному моделюванні.

Ключові слова: антикризова політика, інновації, інститути, економічне зростання і розвиток, транзитивні економіки.

Сочетание глобальных и локальных факторов определяет специфику современного финансового и экономического кризиса. Цель этой статьи в том, чтобы указать на неотложную необходимость разработки последовательной антикризисной экономической политики, который должен учитывать факторы локального и глобального кризиса и рисков. В этой статье обсуждается влияние реальной институционализации на эффективность экономической политики. Прежде всего, обращается внимание на первичное значение институционализации в экономической политике. Отправной точкой являются гипотезы о том, что создание эффективной антикризисной экономической политики требует правильной и своевременной идентификации проблем и процессов кризиса, определяя необходимые меры и формируя методы развития, которые должны базироваться на инновационно-институциональном моделировании.

Ключевые слова: антикризисная политика, инновации, институты, экономический рост и развитие, транзитивные экономики.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9.001.76

І.В. ТАРАНЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри Дніпропетровського
університету імені Альфреда Нобеля

ПОЛІСИСТЕМНА КРИЗА ТА НЕОБХІДНІСТЬ МОДИФІКАЦІЇ СУЧАСНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ

За результатами аналізу залежності між показниками інноваційного розвитку та глобалізації показано, що збереження існуючої глобалізаційної моделі при переході до більш високого технологічного укладу призводить до колапсу глобальної економічної системи за економічним, соціальним та політичним параметрами. Обґрунтовано необхідність модифікації сучасної глобалізаційно-інноваційної парадигми і формування нових моделей світового розвитку на засадах сталого розвитку та соціальної відповідальності.

Ключові слова: полісистемна криза, ризики, глобалізація, інноваційний розвиток, парадигма, соціальна відповідальність.

Актуальність. У другій декаді XXI ст. розвиток світової економіки відбувається в умовах подолання *глобальної системної кризи*. Якщо первісно часові межі світової фінансово-економічної кризи визначались 2008–2009 роками, то сьогодні фахівці все частіше ведуть мову про кризу 2008–2012 рр., або про низку криз, які послідовно відбуваються на початку спадної стадії п'ятої «довгої хвилі» Кондратьєва. Зростає нестабільність та нерівномірність сучасного глобального економічного розвитку, проте «перебалансування» сил в світовій економіці на користь «економік зростання» не може забезпечити стабільне післякризове зростання.

Подолання кризи, завдяки її глобальному масштабу, а також системному і всеохоплюючому характеру, вимагатиме модифікації сучасної моделі глобального економічного розвитку. Необхідність виявлення фундаментальних засад та напрямів такої модифікації обумовлює актуальність дослідження.

Огляд літератури. Постановка загальної проблеми. Сучасна світова економічна криза як глобальне системне явище, причини її виникнення та механізми виходу з кризи досліджені зарубіжними та вітчизняними науковцями В. Гейцем, С. Глазьєвим, О. Задоєю, М. Згуровським, П. Кругманом, Ю. Макогоном, В. Новицьким, В. Полтеровичем, Дж. Стігліцем та ін.

В доповіді «Глобальна економічна криза: системні збої та багатобічні способи подолання» [1] експерти Цільової групи секретаріату ЮНКТАД з системних питань та економічного співробітництва наголошують на необхідності глибокого реформування глобальної системи економічного регулювання. Європейською лабораторією політичного прогнозування LEAP/E2020 (Франція) ще в 2006 р. було висунуто Концепцію глобальної системної кризи, обумовленої втратою панівних позицій доларом США та необхідністю «стратегічної передислокації сил» провідних світових гравців – США, ЄС, країн БРИК, перш за все – Китаю та Росії, з відповідною перебудовою «глобального світового порядку». Пік кризи був прогнозований на 2009 р., з подальшим коригуванням в бік другої половини 2011 р. Концепція набула розвитку в роботах авторського ко-

© *І.В. Тараненко, 2012*

лективу LEAP/E2020 [2], а також дослідників проблем глобального соціально-економічного розвитку П'єра Гонода [3], Франка Бьянчері [4] та ін.

У працях С. Глазьєва [5], В. Дементьєва [6], К. Перес [7], В. Полтеровича [8] показано складну взаємодію фінансового та промислового капіталів, обґрунтовано причини кризи на фондовому ринку в кінці життєвого циклу домінуючого технологічного укладу, механізм ліквідації «фінансового пузиря» через знецінення значної частини капіталу [5]. В рамках викладених концепцій виявляються глибокі аналогії сучасної кризи з світовою кризою 1929–1933 рр. та системною (структурною) кризою 1970-х – початку 1980-х рр.

Зміни системного характеру призвели до визнання нагальної необхідності модифікації моделей та механізмів світового розвитку. Така проблема була покладена до порядку денного Всесвітнього економічного форуму-2012 в Давосі [9]. Усвідомлення названої проблеми обумовило нагальну необхідність її теоретико-методологічного обґрунтування, а також практичних заходів, спрямованих на розробку і впровадження ефективних механізмів управління змінами, які відбуваються у світі.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні необхідності модифікації сучасної глобалізаційно-інноваційної моделі розвитку на основі аналізу тенденцій динаміки індексів економічної, соціальної, політичної глобалізації залежно від зміни індексу інновацій для певної сукупності країн.

Основна частина. *Глобальний характер* сучасної світової фінансово-економічної кризи обумовлений якісними змінами в світовому господарстві наприкінці XX – початку XXI століття. Ці зміни пов'язані передусім зі стрімким підвищенням інтегрованості регіонів і країн світу через торгівлю та фінансові потоки, масове розповсюдження інформаційних технологій, новітніх засобів комунікацій та транспорту, запровадження мережевих бізнес-моделей в практику міжнародних компаній, широке розповсюдження похідних фінансових інструментів, що одночасно обертаються на декількох сегментах світового фінансового ринку. За даними Світового банку, рецесія 2008–2009 рр. продемонструвала найбільш високий рівень синхронності за останні 50 років [10, с. 14] та охопила більше ніж 100 країн світу.

Трактування *сучасної кризи як системної* випливає з визнання нелінійності світового економічного розвитку та усвідомлення принципів циклічної економічної динаміки, закладених в роботах М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва, Й. Шумпетера, С. Кузнеця. Вичерпання рушійного потенціалу певного «кластера» базисних технологічних інновацій, як переконливо доводить Г. Менш [11], обумовлює необхідність переходу до наступної інноваційної хвилі, або «технологічного укладу». Якщо гіпотеза щодо сполучення спадних фаз середньострокового циклу Жугляра та довгострокового циклу М. Кодратьєва є правильною, то, за припущенням В. Полтеровича, світ попереду очікує довгий період стагнації, доки нові базисні інновації (біо-, нанотехнології, сонячна енергетика тощо) створять передумови для економічного підйому. При цьому «кейнсианські» методи стимулювання попиту – масштабні вливання фінансових коштів – лише сприятимуть пом'якшенню наслідків спаду й стабілізації, але не зможуть запобігти зниженню темпів зростання [8].

Для виходу з рецесії потрібна нова науково-технічна та інноваційна політика і, таким чином, підвищення ролі держави є неминучим. Подолання кризи, завдяки її цивілізаційному масштабу, а також системному і всеохоплюючому характеру, вимагатиме модифікації власне парадигми світового розвитку [12, с. 13]. В майбутньому роль цієї кризи, зауважував В. Новицький, «сприйматиметься в контексті змін укладів та способів виробництва», вона спровокує «тектонічний цивілізаційний зсув» [12, с. 13], що призведе до модифікації системи міжнародного поділу праці, прискорить зміну планетарних лідерів, формування структур і систем інформаційної економіки.

Визначною ознакою сучасного глобального економічного розвитку стає його нестабільність та нерівномірність. Дані щодо темпів зростання реального ВВП, наведені в звітах МВФ «Глобальні економічні перспективи», дозволяють простежити нерівномірність світової економічної динаміки за період 2007–2011 рр. та надають прогноз на 2012–2013 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка реального ВВП та світової торгівлі за регіонами та групами країн світу (процентні зміни до попереднього року)

Регіон	2007	2008	2009	2010	2011	2012, прогноз	2013, прогноз
Світ, всього	5,2	3,0	-0,5	5,2	3,8	3,3	3,9
Розвинуті країни	2,7	0,5	-3,4	3,2	1,6	1,2	1,9
США	2,0	0,4	-2,6	3,0	1,8	1,8	2,2
Європейський Союз	3,1	0,9	-4,1	2,0	1,6	-0,1	1,2
Країни Єврозони	2,7	0,6	-4,1	1,9	1,6	-0,5	0,8
Японія	2,4	-1,2	-6,3	4,4	-0,9	1,7	1,6
Нові індустріальні країни Азії	5,7	1,8	-0,8	8,4	4,2	3,3	4,1
Країни з ринком, який формується, та країни, що розвиваються	8,3	6,1	2,7	7,3	6,2	5,4	5,9
Центральна та Східна Європа	5,4	3,0	-3,6	4,5	5,1	1,1	2,4
СНД	8,6	5,5	-6,4	4,6	4,5	3,7	3,8
Країни Азії, що розвиваються	10,6	7,9	7,2	9,5	7,9	7,3	7,8
Китай	13,0	9,6	9,2	10,4	9,2	8,2	8,8
Індія	9,3	7,3	6,8	9,9	7,4	7,0	7,3
ASEAN–5	6,3	4,7	1,7	6,9	4,8	5,2	5,6
Латинська Америка	5,7	4,3	-1,7	6,1	4,6	3,6	3,9
Близький Схід та Північна Африка	6,3	5,1	1,8	4,3	3,1	3,2	3,6
Африка на Південь від Сахари	6,9	5,5	2,8	5,3	4,9	5,5	5,3
Обсяги світової торгівлі (товари та послуги)	7,2	2,8	-10,9	12,7	6,9	3,8	5,4
Імпорт							
Розвинуті країни	4,7	0,6	-12,6	11,5	4,8	2,0	3,9
Країни що розвиваються	14,0	8,5	-8,3	15,0	11,3	7,1	7,7
Експорт							
Розвинуті країни	6,1	1,9	-12,2	12,2	5,5	2,4	4,7
Країни що розвиваються	9,5	4,0	-7,5	13,8	9,0	6,1	7,0

Джерело: [10; 13; 14].

Кризове скорочення реального ВВП в 2009 р. вразило, в першу чергу, розвинуті країни, зокрема ЄС та Японію, де склало, відповідно, 4,1% та 6,3%. Група країн, що розвиваються, показала сповільнення росту ВВП з 8,1% в 2007 р. до 1,9% в 2009 р., що свідчить про менш руйнівний вплив кризи. Проте такі дані узагальнюють низку протилежних тенденцій – від стабільно позитивної динаміки ВВП в країнах Східної та Південної Азії, до глибокого кризового спаду в країнах Центральної та Східної Європи, який становив за підсумками 2009 р. для Болгарії – 5%, Росії – 7,9, Естонії – 14,1, України – 15,1, Латвії – 18% [13].

Скорочення частки розвинутих країн у світовому обсязі виробництва з 75 до 55% за паритетом купівельної спроможності, на користь «економік зростан-

ня» [13], станом на 2010 р. визначило тенденцію до зміни балансу сил у світовій економіці.

В умовах відновлення економіки країни з високим рівнем доходу до середини 2011 р. суттєво підвищили темпи зростання виробництва та зовнішньої торгівлі, а за обсягами ВВП вийшли на докризовий рівень, переважно завдяки стимулюючим заходам урядів. Країни, що розвиваються (за виключенням низки перехідних економік Європи та Центральної Азії), перевищили основні економічні показники 2007 р., в першу чергу, завдяки розширенню своїх внутрішніх ринків. Експерти Світового банку наголошують на новій ролі цих країн, як джерела не тільки світового економічного зростання, а й глобальної стабільності [14], в контексті загострення ризиків та посилення дисбалансів, генерованих усередині розвинутих країн.

Водночас, на думку фахівців, навіть найбільш авангардні країни, що розвиваються, поки що не в змозі претендувати на роль міжнародних лідерів, або стабілізаторів. Для цього їм бракує як можливостей, так й досвіду та стратегічного бачення.

Боргова криза та затяжна рецесія в Єврозоні, макроекономічні дисбаланси, а також сповільнення темпів зростання як розвинутих країн, так і «нових економік» протягом 2011—2012 рр. порівняно з 2010 р. вказують на те, що кризові явища в світі дедалі тривають. Міжнародні прогнози, засновані на даних щодо динаміки глобальних економічних індикаторів та поступового відновлення світових ринків постійно підлягають коригуванню. Так, МВФ в своєму звіті «Світовий економічний прогноз» за січень 2012 р. знизив очікування зростання світового ВВП на 2012 р. з 4,5 до 3,3%, розвинутих країн з 2,6 до 1,2%, а країн Єврозони з 1,8 до -0,5% порівняно з прогнозом, наданим в квітні 2011 р. Щодо «нових економік» та країн, які розвиваються, прогноз погіршено з 6,5 до 5,4% [15]. До причин гальмування економічного зростання належать фінансово-кредитні ризики країн Єврозони, погіршення загальних економічних і фінансових умов, скорочення внутрішнього попиту в країнах, що розвиваються. За прогнозами МВФ, криза в економіці Євросоюзу й надалі демонструватиме дію «ефекту доміно». Зокрема, вона може скоротити темпи зростання експортно орієнтованої економіки Китаю майже в два рази. Також суттєво погіршились прогнози щодо обсягів світової торгівлі для всіх регіонів світу.

Перманентна надзвичайно висока турбулентність світових товарних та фінансових ринків свідчить про неминучість радикальних змін, що відповідає концепції глобальної системної кризи.

У доповіді «Global Risks 2011» [16], підготовленій експертами Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), констатується, що фінансова криза підірвала здатність світової економіки до швидкого відновлення. У табл. 2 наведені найбільш вірогідні ризики, за оцінкою 500 експертів у галузях промислового виробництва, державного управління, наукових досліджень та громадянського суспільства.

Таблиця 2

П'ять загроз, вірогідність настання яких є максимальною

№	Ризик	Вірогідність настання (макс. 5)*
1	Серйозні диспропорції в доходах населення	4,03
2	Хронічні бюджетні дисбаланси	4,03
3	Викиди парникових газів, що зростають	3,88
4	Активізація кіберзлочинності	3,8
5	Нестача водних ресурсів	3,79

1 — подія малоймовірна; 5—максимальна ймовірність події.

Джерело: складено за «Global Risks 2011» [16].

Серед найбільш ймовірних ризиків фахівці називають соціальні (суттєва диспропорція в доходах різних прошарків населення), економічні (хронічні бюджетні дисбаланси), екологічні (викиди парникових газів), які створюють реальну загрозу перспективі сталого розвитку суспільства. Надзвичайно високою є вірогідність ризику кіберзлочинності, що свідчить про якісно нові проблеми інформатизації та глобальних мереж.

Зростає ймовірність ланцюгової реакції між окремими групами глобальних ризиків. У табл. 3. наведено максимально руйнівні загрози, серед яких на першому місці – вірогідність падіння системоутворюючих фінансових інституцій або валютних систем.

Таблиця 3

П'ять загроз з максимально негативним ефектом

№	Ризик	Сила негативного ефекту (макс. 5)*
1	Падіння системоутворюючих фінансових інституцій або валютних систем	4,08
2	Ризики нестачі водних ресурсів	4,03
3	Продовольча криза	3,88
4	Хронічний бюджетний дефіцит країн світу	3,8
5	Надзвичайна мінливість цін на енергоносії та продовольство	3,79

1 – мінімальний ефект; 5 – максимальний ефект.
Джерело: складено за «Global Risks 2011» [16].

Такі загрози, як хронічний бюджетний дефіцит країн, нестача водних ресурсів визнані найбільш руйнівними, з найвищою вірогідністю настання.

За твердженням експертів Всесвітнього економічного форуму, стрімко збільшується прірва між бідними і багатими, розгортається продовольча криза. Це підживлює на глобальному рівні відчуття незадоволеності та ставить під загрозу досягнення глобалізації [16].

Таким чином, ознаками сучасної глобальної системної економічної кризи є:

– широке синхронне охоплення кризовими процесами країн та регіонів світу, що належать до різних груп за рівнем та динамікою економічного розвитку, географічним розташуванням;

– абсолютне скорочення основних світових економічних показників (ВВП, світова торгівля, промислове виробництво) та показників для країн, що виробляють якнайменше 50% від світового ВВП;

– кореляція з процесами перебігу та зміни К – хвиль і технологічних укладів та, відповідно, потреба в зміні технологічної структури виробництва шляхом широкого запровадження «базисних інновацій» нового покоління;

– поштовх до перебудови світової валютно-фінансової системи;

– криза системоутворюючих ланок світової економічної системи та порушення механізму циклічного відновлення глобальної економіки;

– сполучення глобальних економічних, соціальних, екологічних, політичних загроз;

– катастрофічне зростання загрози та вірогідності взаємопов'язаних глобальних ризиків.

Сучасна криза вийшла за межі суто економічної (в т. ч. фінансової та валютної) сфери та обумовила глобальні потрясіння в соціальній, політичній, екологічній та інших сферах суспільного життя. Названі характеристики обумовлюють її визначення як світової (глобальної) полісистемної кризи [17, 18].

Звідси випливає припущення про невідповідність наявної моделі глобального економічного розвитку вимогам сьогодення. «Капіталізм в його теперішній формі вже не відповідає світу навколо нас», – заявив засновник і голова ВЕФ професор Клаус Шваб при відкритті Давоського форуму-2012. Зміни системного характеру висунули до порядку денного нагальну необхідність «глобальної трансформації» та формування нових моделей світового розвитку на засадах соціальної відповідальності [19]. Неоліберальна модель глобалізації, яка переважає на поточний час, наголошують російські вчені Б. Кузик та Ю. Яковець, використовується у корисливих інтересах вузької групи ТНК та найбільш заможних країн, поглиблює цивілізаційні протиріччя та гальмує становлення гуманістично-ноосферної постіндустріальної цивілізації [20, с. 92]. Визнання інноваційного імперативу розвитку людства дозволяє вважати зміну характеру глобалізації епохальною інновацією першої половини XXI ст. [20, с. 92].

Для обґрунтування гіпотези щодо невідповідності сучасної глобалізаційної моделі світової економіки, заснованої на принципах неолібералізму, траєкторії інноваційної динаміки та умовам 5–6 технологічних укладів, досліджено залежність між показниками інноваційного розвитку (за значеннями глобального індексу інновацій INSEAD [21]) та глобалізації в її сучасному розумінні (інтегральний індекс глобалізації KOF та субіндекси економічної, соціальної та політичної глобалізації [22]) для 121 країни світу за даними станом на 2008 р. Дослідження проведене методом регресійного аналізу за допомогою пакету Microsoft Excel.

Згідно з методикою, викладеною в праці [23], встановлено, що при визначенні регресійної моделі найкращий результат (максимальне значення коефіцієнта R^2) для інтегрального індексу глобалізації Y1, індексу економічної глобалізації Y2, індексу соціальної глобалізації Y3, індексу політичної глобалізації Y4 досягається для поліноміальних трендів третього ступеня.

Графічне зображення залежностей між індексом інновацій X та інтегральним індексом глобалізації Y1, індексом економічної глобалізації Y2, індексом соціальної глобалізації Y3, індексом політичної глобалізації Y4, з побудовою поліноміальних трендів третього ступеня і прогнозом уперед на 2 од., наведене на рис. 1.

Здійснений прогноз має умовний характер та повинен наочно показати тенденції динаміки індексів глобалізації, які виникають внаслідок зростання значень глобального індексу інновацій за умови збереження існуючої моделі глобалізації.

Отримано такі регресійні рівняння поліноміальних трендів третього ступеня.

Для інтегрального індексу глобалізації:

$$Y1 = -4{,}0274\,X^3 + 34{,}98\,X^2 - 74{,}794\,X + 80{,}286. \quad (1)$$
$$R^2 = 0{,}7506.$$

Для індексу економічної глобалізації:

$$Y2 = -1{,}7587\,X^3 + 7{,}425\,X^2 + 32{,}716\,X - 52{,}357. \quad (2)$$
$$R^2 = 0{,}6506.$$

Для індексу соціальної глобалізації:

$$Y3 = -7{,}3285\,X^3 + 68{,}645\,X^2 - 179{,}17\,X + 167{,}92. \quad (3)$$
$$R^2 = 0{,}7269.$$

Для індексу політичної глобалізації:

$$Y4 = -2{,}3741\,X^3 + 24{,}367\,X^2 - 73{,}119X + 138{,}8. \quad (4)$$
$$R^2 = 0{,}1363.$$

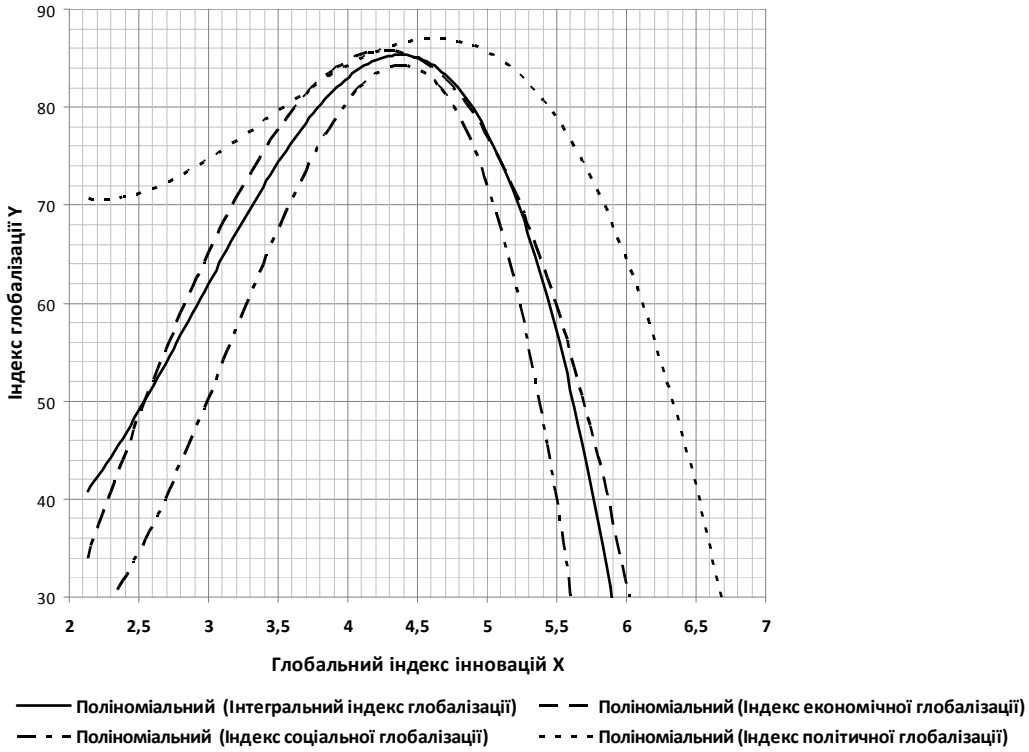


Рис. 1. Залежність індексів глобалізації від глобального індексу інновацій, поліноміальний тренд третього ступеня

Визначення адекватності рівнянь регресії за спостережуваним значенням критерію Фішера за методикою, наведеною в праці [23] показали, що усі чотири рівняння є адекватними.

Рівняння (1) має локальний максимум для Y1 = 4,38; рівняння (2) для Y2 = 4,28; рівняння (3) для Y3 = 4,40; рівняння (4) для Y4 = 4,62. Тобто за існуючих умов розвитку, після досягнення індексом інновацій значень в діапазоні 4,28–4,62 виникає тенденція до скорочення інтегрального індексу глобалізації та субіндексів економічної та соціальної глобалізації. Здійснений прогноз уперед на два періоди для побудованих регресійних рівнянь показав, що збереження існуючої глобалізаційної моделі при переході до більш високого технологічного укладу призводить до колапсу глобальної економічної системи за економічним, соціальним та політичним параметрами.

Обґрунтування виявлених тенденцій потребує глибокого аналізу окремих показників, включених до розрахунку використаних в аналізі індексів інновацій та глобалізації. Наступним завданням є перегляд структури індексів та приведення останніх у відповідність до зміни глобалізаційно-інноваційної парадигми. Показники, через які визначається рівень економічної, соціальної, політичної глобалізації, не дають змоги оцінити результати формування глобальної економічної системи на засадах економіки знань та інновацій, з урахуванням переваг та загроз, що виникають. В свою чергу, розширення поняття інновації, розкриття змісту та значущості не тільки техніко-технологічних, але й інституційних, соціальних, організаційних, маркетингових, екологічних інновацій визначає перехід до нової концепції соціально відповідального, сталого інноваційного розвитку та має бути відображено в структурі відповідних індексів.

Висновки. Аналіз показників динаміки світової економіки за період 2008–2012 рр. показав, що кризові явища в світі тривають. Глобальні потрясіння в соціальній, політичній, екологічній та інших сферах суспільного життя, катастрофічне зростання загрози та вірогідності взаємопов'язаних глобальних ризиків, вихід сучасної кризи за межі суто економічної (в т. ч. фінансової та валютної) сфери, глибина та ширина охоплення країн, дозволяють визначити її як глобальну полісистемну кризу.

Результати дослідження залежності між показниками інноваційного розвитку (за значеннями глобального індексу інновацій INSEAD) та глобалізації (інтегральний індекс глобалізації KOF та субіндекси економічної, соціальної та політичної глобалізації) для 121 країни світу, проведеного методом регресійного аналізу, показали, що збереження існуючої глобалізаційної моделі при переході до більш високого технологічного укладу призводить до колапсу глобальної економічної системи за економічним, соціальним та політичним параметрами.

Звідси випливає твердження про невідповідність наявної моделі глобального економічного розвитку потребам сьогодення, що обумовлює необхідність модифікації сучасної глобалізаційно-інноваційної парадигми і формування нових моделей світового розвитку на засадах сполучення концепцій сталого розвитку та соціальної відповідальності.

Завданням подальшого наукового пошуку є приведення концепції конкурентоспроможності країн у відповідність до зміни глобалізаційно-інноваційної парадигми.

Список використаної літератури

1. Глобальный экономический кризис: системные сбои и многосторонние способы преодоления. Доклад Целевой группы секретариата ЮНКТАД по системным вопросам и экономическому сотрудничеству. Резюме. ООН, 2009 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://archive.unctad.org/ru/docs/gds20091overview_ru.pdf

2. LEAP 2020 / Режим доступа: http://www.leap2020.eu/

3. Gonod P. Au sujet de la Crise Systemique [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.newropeans-magazine.org/content/view/4226/45/lang,english/

4. Biancheri F. World crisis: The Path to the World Afterwards Europe and the World in the decade from 2010 to 2020'/–Anticipolis, 2010.

5. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.glazev.ru/scienexpert/84/

6. Дементьев В.Е. Ловушка технологических заимствований и условия ее преодоления в двухсекторной модели экономики / В.Е. Дементьев // Экономика и математические методы. – 2006. – № 4.

7. Perez C. Finance and Technical Change: A Long-term View // The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / H. Hanusch, A. Pyka (eds.). – Cheltenham: Edward Elgar, 2004.

8. Полтерович В.М. Механизм глобального экономического кризиса и проблемы технологической модернизации [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://spkurdyumov.narod.ru/polterovich.htm

9. World Economic Forum / Режим доступа: http://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2012

10. World Economic Outlook (International Monetary Fund). Russian/ Перспективы развития мировой экономики. Апрель 2009. Кризис и подъем. [Washington, D.C.]. – Международный Валютный Фонд, 2009.

11. Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression / G. Mensch. – New York, NY: Ballinger, 1979.

12. Новицький В. Світова системна криза та перспективи її подолання / В. Новицький // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси, право. Збірник матеріалів XII міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року. – К.: УДУФМТ, 2009. – 424 с.

13. World Economic Outlook: Rebalancing Growth – Washington D.C.: International Monetary Fund. – April 2010. – 224 p.

14. World economic outlook. International Monetary Fund / Washington, DC: Международный Валютный Фонд / Report. April, 2011. – 250 с.

15. World economic outlook. International Monetary Fund/ Washington, DC: Международный Валютный Фонд [Электронный ресурс] / January, 2012 / Режим доступа: www.imf.org

16. Global Risks 2011. Sixth Edition. An initiative of the Risk Response Network / World Economic Forum, 2011 http://riskreport.weforum.org/

17. Корчагин Ю. Полисистемный кризис в России продолжается / Ю. Корчагин. – Воронеж: ЦИРЭ и РНЦИЭ, 2008.

18. Барабанер Х.З. Высшее образование в условиях глобализации и полисистемного мирового кризиса / Х.З. Барабанер // Вестник ИНЖЭКОНА. – Вып. 2 (45). – 2011.

19. World Economic Forum Annual Meeting 2012 Executive Summary / The Great Transformation–Shaping New Models / http://www.weforum.org/content/great-transformation-shaping-new-models

20. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Институт экономических стратегий. – Т. VI: Перспективы становлення интегральной цивилизации. – М.: Институт экономических стратегий, 2009. – 576 с.

21. Global Innovation Index 2009–10 [Електронний ресурс] / INSEAD – 2010. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/reports/index.cfm

22. KOF Index of Globalization 2011. Press Release. March 18, 2011. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch

23. Тараненко І.В. Методичні засади прогнозування тенденцій глобалізаційної та інноваційної динаміки / І.В. Тараненко, Ю.К. Тараненко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2011. – № 5. – С. 63–69.

Результаты анализа зависимости между показателями инновационного развития и глобализации показали, что сохранение существующей глобализационной модели при переходе к более высокому технологическому укладу приводит к коллапсу глобальной экономической системы по экономическому, социальному и политическому параметрам. Обоснованы необходимость модификации современной глобализационно-инновационной парадигмы и формирование новых моделей мирового развития на принципах устойчивого развития и социальной ответственности.

Ключевые слова: полисистемный кризис, риски, глобализация, инновационное развитие, парадигма, социальная ответственность.

The results of the analysis of correlation between the indicators of innovation development and globalization demonstrated that conservation of existent model of globalization under the transition to higher technological mode lead to the collapse of global economic system by its economic, social and political parameters. Author proved the necessity of modification of modern globalization – and – innovation paradigm and

creation of new World development models grounded at the principles of sustainable development and social responsibility.

Key words: polysystem crisis, risks, globalization, innovation – based development, paradigm, social responsibility.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 004:504

Ю.К. ТАРАНЕНКО,
доктор технічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач кафедри
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

О.Г. ХОЛОД,
кандидат технічних наук, доцент, професор
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН КАПІТАЛУ В ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

У статті пропонується можливість подальшого розвитку класичної екологічної моделі А. Лотки типу «хижак-жертва» для аналізу динаміки змін капіталу в еколого-економічних системах

Ключові слова: питомі доходи та витрати на одиницю капіталу, швидкість змін доходів та витрат, еколого-економічна система.

Актуальність теми дослідження. Сучасний процес соціально-економічного розвитку здійснюється як безперервний ланцюг змін. За аналогією з еволюційними процесами в житті живих та неживих істот процес соціально-економічного розвитку складається з циклічних змін стійкості на нестабільність. З метою досягнення найбільшого ефекту в функціонуванні соціально-економічної структури необхідне своєчасне прогнозування змін станів системи, тому моделювання динамічних змін капіталу в еколого-економічних системах є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальне уявлення щодо циклічного характеру практично усіх економічних процесів було обґрунтовано у працях А. Маршалла. Пізніше цю проблему розглядали Г. Шульц, У. Рикки та Дж. Хікс. Питання, пов'язані із загальною економічною рівновагою та нерівновагою, розглядалися також у працях М. Фрідмена, Р. Барро, Т. Саржента. Слід зауважити, що саме поняття терміна «цикл» в економіці має не тільки технічний а, насамперед, змістовий сенс. Цикли, на відміну від хвиль, визначаються не стільки їх періодичністю, скільки повтореннями, одним типом зв'язку та формою виявлення [1].

Слід зазначити, що на сьогоднішній день існує багато підходів до модулювання економічних циклів. Більшість цих моделей відрізняються необґрунтованою складністю, надмірною стохастичністю та недостатньою адекватністю реальним процесам.

Певну зацікавленість викликає модель Лотки-Вольтерри «хижак-жертва» [2], а точніше, її розвиток в економічному аспекті, який запропоновано в праці [3]. Такий підхід дає певні додаткові можливості, а саме: дозволяє комплексно оцінити динаміку, вийти на рівноважний рівень конкуруючих систем, зробити теоретичні прогнози і управляти основними параметрами системи. Однак у відомих літературних джерелах не наведені дослідження запропонованої системи, відсутній її фазовий портрет, не визначений головний параметр циклічнос-

© Ю.К. Тараненко, О.Г. Холод, 2012

ті — період, не обґрунтована залежність зменшення швидкості зростання питомої ваги доходів від квадрата питомої ваги доходів з коефіцієнтом доступності ресурсів.

Метою цієї роботи є подальші дослідження моделі Лотки-Вольтерри «хижак-жертва» стосовно до еколого-економічної галузі.

Виклад основного матеріалу. Почнемо порівняльний аналіз класичної моделі Лотки-Вольтерри і моделі [3], пристосованої до еколого-економічної системи. Змінні та коефіцієнти впливу, які будуть використовуватися для подальшого аналізу, наведені в табл. 1.

Знайдемо рішення систем (1) і (2) для стаціонарного режиму: $\bar{x} > 0, \quad \bar{y} > 0$, навколо якого і відбуваються коливання.

Для системи (1) у стаціонарному режимі $(d\bar{x} / dt) = (d\bar{y} / dt) = 0$:

$$\begin{cases} \alpha_1 \cdot \bar{x} - \alpha_2 \cdot \bar{x} \cdot \bar{y} = 0 \\ -\alpha_4 \cdot \bar{y} + \alpha_5 \cdot \bar{x} \cdot \bar{y} = 0 , \end{cases} \tag{3}$$

із системи рівнянь (3) отримаємо:

$$\bar{x} = \frac{\alpha_4}{\alpha_5}, \quad \bar{y} = \frac{\alpha_1}{\alpha_2}.$$

Введемо у систему коливання $\tilde{x}$, $\tilde{y}$ за умови $\tilde{x} << \bar{x}, \quad \tilde{y} << \bar{y}$, тоді

$$\begin{cases} x = \dfrac{\alpha_4}{\alpha_5} + \tilde{x}, \\ y = \dfrac{\alpha_1}{\alpha_2} + \tilde{y}. \end{cases} \tag{4}$$

З урахуванням (4) співвідношення (1) набувають вигляду:

$$\begin{cases} \dfrac{d\tilde{x}}{dt} = \alpha_1 \cdot \left(\dfrac{\alpha_4}{\alpha_5} + \tilde{x}\right) - \alpha_2 \cdot \left(\dfrac{\alpha_4}{\alpha_5} + \tilde{x}\right) \cdot \left(\dfrac{\alpha_1}{\alpha_2} + \tilde{y}\right) = -\left(\dfrac{\alpha_2 \cdot \alpha_4}{\alpha_5}\right) \cdot \tilde{y}, \\ \dfrac{d\tilde{y}}{dt} = -\alpha_4 \cdot \left(\dfrac{\alpha_1}{\alpha_2} + \tilde{y}\right) + \alpha_5 \cdot \left(\dfrac{\alpha_4}{\alpha_5} + \tilde{x}\right) \cdot \left(\dfrac{\alpha_1}{\alpha_2} + \tilde{y}\right) = \left(\dfrac{\alpha_1 \cdot \alpha_5}{\alpha_2}\right) \cdot \tilde{x}. \end{cases} \tag{5}$$

Система диференціальних рівнянь (5) зводиться до диференціального рівняння другого порядку:

$$\frac{d^2\tilde{x}}{dt^2} + \alpha_1 \cdot \alpha_4 \cdot \tilde{x} = 0, \tag{6}$$

розв'язок якого має вигляд:

$$\tilde{x} = A \cdot \sin(\omega \cdot t + \psi), \tag{7}$$

де $\omega = \sqrt{\alpha_1 \cdot \alpha_4}$ — частота коливань популяції жертв,

$T = \dfrac{2 \cdot \pi}{\sqrt{\alpha_1 \cdot \alpha_4}}$ — період коливань популяції жертв,

$A = \sqrt{x_0^2 + \dfrac{v_0^2}{\omega^2}}$ — амплітуда зміни популяції жертв,

$x_0, \; v_0 = \dfrac{dx}{dt}$ — початкова велична популяції та початкова швидкість зростання популяції жертв відповідно,

$\psi = arctg \dfrac{\omega \cdot x_0}{v_0}$ — фаза зміни популяції жертв.

Таблиця 1

Дані для дослідження математичних моделей

Змінні та коефіцієнти впливу	Характер змінних та коефіцієнтів впливу
Класична модель Лотки-Вольтерри	
x	Кількість жертв
y	Кількість хижаків
α_1	Коефіцієнт народжуваності жертв
α_2	Коефіцієнт смертності жертв від хижаків
α_4	Коефіцієнт зменшення хижаків
α_5	Коефіцієнт народжуваності хижаків
t	Час
$\frac{dx}{dt}$	Швидкість зростання кількості жертв
$\frac{dy}{dt}$	Швидкість зростання кількості хижаків
$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = \alpha_1 \cdot x - \alpha_2 \cdot x \cdot y, \\ \frac{dy}{dt} = -\alpha_4 \cdot y + \alpha_5 \cdot x \cdot y. \end{cases} \quad (1)$$	
Еколого-економічна інтерпретація моделі Лотки-Вольтерри	
x	Питомі доходи на одиницю капіталу
y	Питомі витрати на одиницю капіталу
$\alpha_1 \cdot x$	Збільшення швидкості зростання питомих доходів залежно від джерела доходів *(чим краще положення системи, тим більше* α_1 *– коефіцієнт монопольності)*
$\alpha_2 \cdot x \cdot y$	Зменшення швидкості зростання питомих доходів у зв'язку з додатковими витратами
$\alpha_3 \cdot x^2$	Зменшення швидкості зростання питомих доходів у зв'язку з конкуренцією за ресурсами (трудовими, природними, інформаційними), α_3 – коефіцієнт доступності ресурсів
$\alpha_4 \cdot y$	Зменшення швидкості зростання питомих витрат, не пов'язаних з доходами
$\alpha_5 \cdot x \cdot y$	Збільшення швидкості зростання питомих витрат, що забезпечені доходами
$\frac{dx}{dt}$	Швидкість зростання питомого доходу
$\frac{dy}{dt}$	Швидкість зростання питомих витрат
$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = \alpha_1 \cdot x - \alpha_2 \cdot x \cdot y - \alpha_3 \cdot x^2, \\ \frac{dy}{dt} = -\alpha_4 \cdot y + \alpha_5 \cdot x \cdot y. \end{cases} \quad (2)$$	

Аналогічний результат можна отримати, якщо перетворити систему рівнянь (5) до диференціального рівняння другого порядку відносно $\tilde{y}$:

$$\frac{d^2\tilde{y}}{dt^2} + \alpha_1 \cdot \alpha_4 \cdot \tilde{y} = 0 .$$

Чисельні дослідження системи (1) підтверджують теоретичні висновки, а саме: отримані співвідношення для періоду коливань, амплітуди і фази можуть бути використані для розрахунків.

На рис. 1 і 2 наведено результати розрахунків для різних значень коефіцієнтів народжуваності жертв і смертності жертв від хижаків.

Слід наголосити на певних перевагах наведеної моделі для економічної галузі, де більшість процесів є саме циклічними.

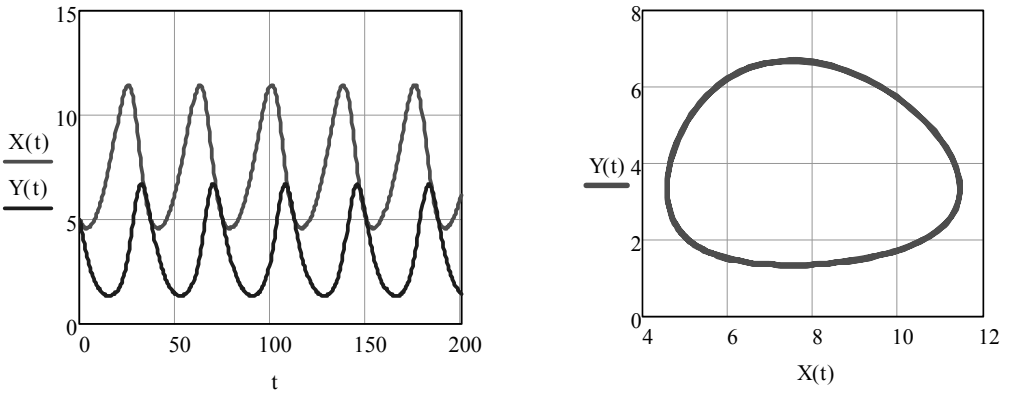


Рис. 1. Залежність циклічності коливань популяцій і фазовий портрет

$$\left(T = \frac{2\pi}{\sqrt{\alpha_1\alpha_2}} = 114,715 ,\ \alpha_1 = 0,1 ,\ \alpha_2 = 0,03 \right)$$

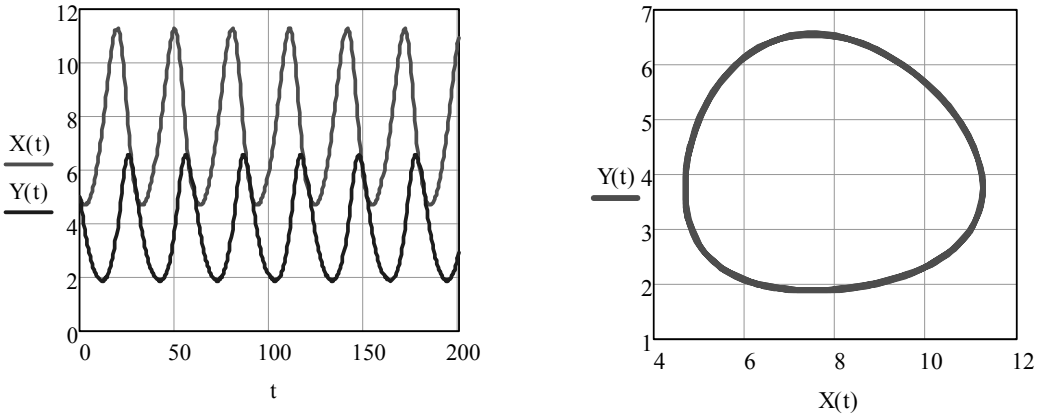


Рис. 2. Залежність циклічності коливань популяцій і фазовий портрет

$$\left(T = \frac{2\pi}{\sqrt{\alpha_1\alpha_2}} = 81,116 ,\ \alpha_1 = 0,15 ,\ \alpha_2 = 0,04 \right)$$

Для системи (2) у стаціонарному режимі $(d\bar{x} / dt) = (d\bar{y} / dt) = 0$:

$$\begin{cases} \alpha_1 \cdot \bar{x} - \alpha_2 \cdot \bar{x} \cdot \bar{y} - \alpha_3 \cdot \bar{x}^2 = 0, \\ -\alpha_4 \cdot \bar{y} + \alpha_5 \cdot \bar{x} \cdot \bar{y} = 0. \end{cases} \tag{8}$$

Рішення системи рівнянь (8) має вигляд:

$$\bar{x} = \frac{\alpha_4}{\alpha_5}, \qquad \bar{y} = \frac{\alpha_1 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4}{\alpha_5}.$$

Введемо у систему коливання $\tilde{x}$, $\tilde{y}$ за умови $\tilde{x} << \bar{x}$, $\tilde{y} << \bar{y}$, тоді $\tilde{x}$, $\tilde{y}$ можна знехтувати:

$$\begin{cases} x = \dfrac{\alpha_4}{\alpha_5} + \tilde{x}, \\ y = \dfrac{\alpha_1 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4}{\alpha_2 \cdot \alpha_5} + \tilde{y}. \end{cases} \tag{9}$$

З використанням співвідношень (9) диференціальні рівняння (2) набувають вигляду:

$$\begin{cases} \dfrac{d\tilde{x}}{dt} = -\left(\dfrac{\alpha_3 \cdot \alpha_4}{\alpha_5}\right) \cdot \tilde{x} - \left(\dfrac{\alpha_2 \cdot \alpha_4}{\alpha_5}\right) \cdot \tilde{y}, \\ \dfrac{d\tilde{y}}{dt} = \left(\dfrac{\alpha_1 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4}{\alpha_2}\right) \cdot \tilde{x}. \end{cases} \tag{10}$$

Система диференціальних рівнянь (10) зводиться до такого диференціального рівняння другого порядку:

$$\frac{d^2\tilde{x}}{dt^2} + \frac{\alpha_3 \cdot \alpha_4}{\alpha_5} \cdot \frac{d\tilde{x}}{dt} + \frac{\alpha_1 \cdot \alpha_4 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4^2}{\alpha_5} \cdot \tilde{x} = 0. \tag{11}$$

Рівняння (11) описує вільні коливання при в'язкому терті і може бути записано у вигляді:

$$\frac{d^2\tilde{x}}{dt^2} + 2 \cdot n \cdot \frac{d\tilde{x}}{dt} + \omega_0^2 \cdot \tilde{x} = 0, \tag{12}$$

де $n = \dfrac{\alpha_3 \cdot \alpha_4}{2 \cdot \alpha_5}$, $\omega_0^2 = \dfrac{\alpha_1 \cdot \alpha_4 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4^2}{\alpha_5}$.

Розв'язок диференціального рівняння (12) запишемо таким чином:

$$\tilde{x} = A \cdot e^{-n \cdot t} \cdot \sin(\sqrt{\omega_0^2 - n^2} \cdot t + \psi), \tag{13}$$

де $\omega = \sqrt{\dfrac{\alpha_1 \cdot \alpha_4 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4^2}{\alpha_5} - n^2}$ — частота коливань доходів,

$T = 2\pi \cdot \sqrt{\dfrac{\alpha_5}{\alpha_1 \cdot \alpha_4 \cdot \alpha_5 - \alpha_3 \cdot \alpha_4^2 - \alpha_5 \cdot n^2}}$ — період коливань доходів,

$A = \sqrt{x_0^2 + \dfrac{(\nu_0 + n \cdot x_0)^2}{\omega^2 - n^2}}$ — амплітуда змін доходів,

x_0, $v_0 = \dfrac{dx}{dt}$ — початкова величина доходів та початкова швидкість їх зростання відповідно,

$\psi = arctg \dfrac{x_0 \cdot \sqrt{\omega^2 - n^2}}{v_0 + n \cdot x_0}$ — фаза зміни коливань доходів.

Аналіз отриманих результатів свідчить про затухання коливань доходів і витрат. Цей факт підтверджує чисельна перевірка запропонованої в праці [3] еколого-економічної інтерпретації моделі Лотки-Вольтерри.

Для чисельних розрахунків було використано такі значення параметрів:

$$n = \frac{\alpha_3\,\alpha_4}{\alpha_5}\ ,\quad T = \sqrt{\frac{\alpha_5}{\alpha_1\alpha_4\alpha_5 - \alpha_3\,(\alpha_4)^2 - \alpha_5 n^2}}\ ,\quad n = 0,038,\quad T = 5,56.$$

Дані чисельної реалізації проілюстровано на рис. 3.

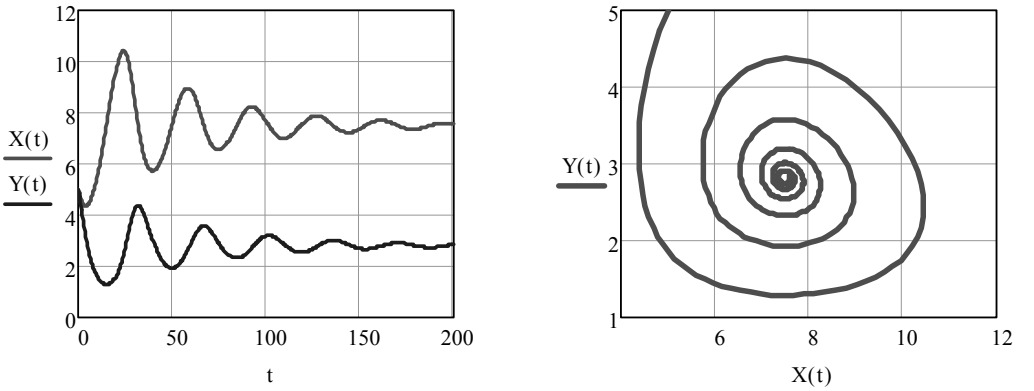


Рис. 3. Затухаючий характер коливань доходів і витрат у часі для моделі на основі системи рівнянь (2)

Наведений недолік моделі можна усунути (саме для коротких циклів), прийнявши, що залежність швидкості зміни доходів від доступності ресурсів відбувається за законом:

$$-\ \alpha_3 \cdot x^{\frac{2}{3}}.$$

Результати розрахунків наведено на рис. 4.

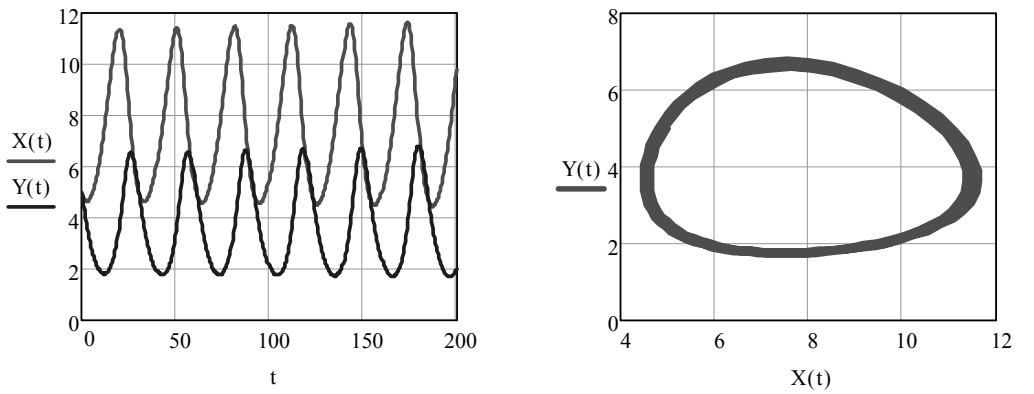


Рис. 4. Залежність циклічного характеру коливань доходів і витрат у часі за удосконаленою моделлю Лотки-Вольтерри

Порівняння отриманих залежностей і фазових портретів на рис. 1, 2 і рис. 4 свідчить про їх ідентичність принаймні на коротких циклах довжиною 5–6 років.

Висновки та напрями подальших досліджень. Проведено порівняльний аналіз класичної моделі Лотки-Вольтерри і її еколого-економічної інтерпретації. Отримано співвідношення для параметрів циклів. Наведені шляхи доцільно використовувати для подальшого удосконалення еколого-економічної моделі та її детального дослідження.

Список використаної літератури

1. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем / В.В. Василькова. – СПб: Издательство «Лань», 1999. – 480 с.

2. Арнольд В.И. Теория катастроф / В.И. Арнольд. – М.: Наука, 1990. – 128 с.

3. Маценко А.М. Эколого-экономические принципы моделирования циклических колебаний в экономике / А.М. Маценко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – Суми: Вид-во СумДУ, 2007. – № 1. – С. 103–110.

В статье рассмотрена возможность дальнейшего развития классической эколого-экономической модели А. Лотки типа «хищник-жертва» для анализа динамических изменений капитала в эколого-экономических системах.

Ключевые слова: удельные доходы и расходы на единицу капитала, скорость изменения доходов и расходов, эколого-экономическая система.

The possibility of the further development of the classical ecological and economic model of A. Lotka (type «predator-victim») for the analysis of dynamic changes of capital in ecological and economic systems is considered.

Key words: specific revenues and expenses per capital unit, rate of revenues and expenses change, ecological and economic system.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.92

А.А. ТКАЧ,
доктор хабилитованный, профессор
Жешувской политехники
(Польша)

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Осуществляется теоретический анализ процессов институционализации мирового экономического пространства через взаимодействие основных акторов глобальной экономики. Формализуются институциональные принципы формирования целостной глобальной регуляторной системы на основе институтов национального, межгосударственного и наднационального уровней в условиях глобальной международной конкуренции и финансовых потрясений, Исследуются методологические аспекты формирования глобальных институтов, пути и механизмы совершенствования организационного построения и диверсификации форм и методов их деятельности, совершенствования оценки эффективности функционирования международных институтов.

Ключевые слова: институционализация, глобальная экономика, глобальные институты, глобальная регуляторная система.

Введение. Немецкий философ Г. Дагрендорф считал, что нужно шесть месяцев, чтобы организовать выборы, десять лет, чтобы создать рыночную экономику и целое поколение, чтобы создать гражданское общество, без которого нет демократии. Это означает, что процесс институционализации глобального экономического пространства может охватить период целой цивилизации.

Целью статьи является теоретическое осмысление институциональных парадигмальных принципов формирования целостной глобальной регуляторной системы на основе функционирования новых институтов национального, межгосударственного и наднационального уровней в условиях глобальной международной конкуренции и финансовых потрясений.

Активизация международного экономического сотрудничества в условиях усиления интеграционных процессов в мировой экономике является одной из форм проявления глобализации и реализуется через механизм институциональной конкуренции. Экономические институты, создаваемые различными системами хозяйства (отдельными национальными экономиками) и различными международными интеграционными объединениями (мировыми финансовыми и хозяйственными организациями, региональными группировками и т. д.), все в большей мере претендуют на роль создателей глобальных правил и норм или хотя бы на учет их национальной или региональной специфики при разработке общих правил.

Отбор институтов в качестве общих правил организации мировой системы хозяйствования, очевидно, должен осуществляться на основании определенных критериев. Этот отбор происходит спонтанно, в процессе исторического опыта и порождает неформальные правила поведения отдельных хозяйственных институций и национальных образований, которых придерживается большинство субъектов. Одним из таких критериев может быть предложена эффективность институтов (Д. Норт, Р. Нуреев, Ю. Латова). Но эффективность может быть определена только как результат сопоставления качества институтов с за-

© А.А. Ткач, 2012

тратами на их импорт или разработку и внедрение (транзакционные издержки) или как результат сравнительных преимуществ институтов между собой, то есть вследствие их конкуренции.

Генезис институциональной структуры экономического развития государств и их региональных группировок, специфики функционирования различных видов и уровней институтов, факторы и условия их эффективной деятельности и стимулирующего влияния на общественный прогресс раскрыты в работах зарубежных и украинских ученых. Вместе с тем в научной литературе недостаточно полно раскрыты методологические аспекты формирования глобальных институтов, а также модификации национальных и региональных систем институтов как условий формирования глобальных моделей экономического развития. Требуют дальнейшего теоретического обоснования пути и механизмы совершенствования организационного построения и диверсификации форм и методов их деятельности, совершенствования оценки эффективности функционирования международных институтов.

Институционализация хозяйственного взаимодействия. Процесс глобализации характеризуется, с одной стороны, наращиванием интеграционных тенденций в мировом хозяйстве, углублением интернационализации производства и обмена, унификацией национальных, экономических и социальных стандартов, а, с другой – регионализацией и структуризацией, усилением конкуренции и, как следствие, выстраиванием многоступенчатой и многополярной системы взаимодействия между субъектами международных экономических отношений. Такое состояние глобального экономического сотрудничества требует переосмысления процессов его институционализации и адаптации национальных экономик к новым условиям.

Задача состоит в том, чтобы создать условия для качественного совершенствования и структурно-функциональной оптимизации действующей ныне системы институционального обеспечения глобального экономического развития. Очевидно, что в последние десятилетия все больше проявляется отставание средств и форм регулирования международных экономических связей от динамики и масштабов глобальных трансформаций. Подтверждением этого является постоянное запаздывание действий регуляторных органов государственной администрации США в период последнего финансового кризиса. Аналогичное запаздывание регуляторных процессов наблюдается в действиях некоторых правительств европейских стран (Греция, Испания, Италия, Португалия) при решении финансовых проблем и реструктуризации внешнего долга. В ряде стран продолжается процесс наращивания долгов, создается только видимость возобновления экономического роста. Например, в США, где за последние три года суверенный долг возрос с 9,5 трлн дол. до более чем 15 трлн дол, тогда как совокупный рост экономики за эти три года, в лучшем случае, составил только 5–6% [5].

Несовершенство институционального обеспечения глобальных взаимодействий проявляется в очевидном несоответствии действий регуляторных органов Европейского Союза реальным долговым и бюджетным проблемам европейских стран. В некоторых государствах подвергают глубокому сомнению существующие правила, не рассматривают их как общие или приемлемые и придерживаются собственных институциональных позиций, что может свидетельствовать о незавершенности институционализации хозяйственного взаимодействия экономик Европейского Союза или невозможности этой институционализации в таком крупном региональном образовании. Речь идет о превалировании одной из двух тенденций глобализации: интеграции и дезинтеграции (регионализации). Одной из причин такого поведения отдельных субъектов европейского институционального пространства может быть оппортунизм. Другой причи-

ной незавершенности институционализации экономик европейских стран может быть отставание их взаимодействия от достигнутого уровня глобализации.

Сложившиеся во второй половине XX века правила в мировой экономике уже неадекватны возрастающим потребностям и масштабам товарных, финансовых, информационных, капитальных и людских потоков, которые соответствовали бы уровню глобализации мирохозяйственных связей и способствовали гармонизации интересов основных акторов международных экономических отношений.

Исследование процессов институционализации международной экономической системы, факторов и условий модификации институтов мирового хозяйства на современном этапе требуют обоснования причин трудностей и противоречивости глобального экономического развития. Среди особенностей современного этапа экономического развития следует выделить такие, как:

– условия и факторы модификации институциональной системы мирового хозяйства на современном этапе ее развития;

– движущие силы институциональной эволюции становления глобальной экономики;

– структуру системы международных институтов, ее характеристику и направления возможной модификации;

– эффективность международных экономических институтов с точки зрения их соответствия достигнутому уровню глобализации.

Отмеченные выше особенности могут быть определяющими в контексте основных направлений совершенствования глобальной институциональной системы для обеспечения устойчивого развития мировой экономики. Это создает предпосылки для обоснования современной теоретической модели институционализации глобальной системы экономического развития.

Очевидно, такая система предполагает новый характер связей между институтами различных уровней. Она отражает такую степень и иерархию функциональных и организационных компетенций главных субъектов глобальной экономической системы, которая существенно модифицируется с появлением новых институциональных акторов (Китай, Индия, Бразилия, Мексика, Таиланд и др.) и частичной утратой своих доминирующих позиций в глобальной экономике, особенно в мировой финансовой системе, прежними странами-лидерами (США, Японией, Великобританией и др.).

Появление новых глобальных и региональных (внешнего долга развитых стран) экономических трудностей и обострение старых финансовых проблем и противоречий дает основание предполагать, что эти проблемы не имеют чисто организационного решения. Объективно создается новая глобализированная система экономических отношений с новыми институтами и институциями, проектирование которых требует совершенно новых подходов.

Отличительной особенностью современной экономики является прежде всего то, что она утратила преимущественно национальный характер и приобрела планетарные черты, что соответствует теоретической модели, а теперь и практике открытости любых рынков как таковых. Другим важным отличием глобальной экономики становится смена господства ведущих игроков мирового хозяйства. На смену ведущей роли экономики ряда развитых стран на мировых рынках приходят страны Азии и транснациональные компании.

В течение предстоящих 15 лет более половины мирового экономического роста будет приходиться на долю США, Китая и Индии. В целом рост валового национального продукта (ВВП) в мире составит около 3,5% в год. На долю США придется около 16% мирового экономического роста [10].

В конце 90-х гг. на развитые страны приходилось 55% мирового ВВП, 71% мировой торговли и большая часть международного движения капитала. На

страны «семерки» приходится более 44% мирового ВВП, в том числе на США – 21, Японию – 7, Германию – 5% [3].

В 1999–2010 гг. доля США в мировом валовом продукте по паритету покупательной способности снизилась с 23 до 20% [5]. Вплоть до 2020 г. США сохранит за собой роль ведущей мировой экономической державы.

Прогнозируется, что к 2020 г. китайская экономика, оцениваемая по реальной покупательной способности населения (purchasing power parity, PPP), станет сравнима с экономикой США. Доля Азии в мировой экономике вырастет с 35% до 43%. За это время Китай станет второй экономической державой мира с самой крупной в мире технологической отраслью. В таких же странах, как Россия, Бразилия и Мексика, темпы роста национальной экономики составят 3% в год. В результате доля России в мировом ВВП к 2020 г. с нынешних 2,6% сократится до 2,5% [10].

Дальнейшей институционализации требует мировой рынок человеческого капитала, поскольку количество работников в мировой экономике за 15 лет увеличится на 471 млн человек. При этом количество рабочих мест в Индии увеличится на 30 процентов (142,4 млн), в Китае на 65 млн и в США на 12,5 млн. В Европейском Союзе количество рабочих мест увеличится на 8,4 млн [10].

Подавляющее большинство новых рабочих мест в США и ЕС будет создано в сфере обслуживания. Рост экономики США во многом зависит от способности этой страны привлечь новых талантливых работников умственного труда, способных сотрудничать, договариваться, принимать важные решения и вести за собой других. Кроме того, США получит значительные преимущества от роста производительности труда за счет непрерывных инвестиций и использования информационных технологий. Хотя доход на душу населения в Китае будет по-прежнему ниже, чем в США, к 2020 г. объем китайского потребительского рынка сравняется с американским. За 15 лет уровень потребительских расходов в Китае вырастет в три раза. Азиатский потребительский рынок станет самым большим в мире. Так, по прогнозам, в 2020 г. на долю Азии будет приходиться 38% процентов мировых продаж легковых автомобилей, что почти вдвое больше, чем сегодня. [10].

Автоматизация процессов распространяется все шире, а компании все чаще пытаются получить конкурентные преимущества за счет повышения производительности труда и привлечения талантливых работников умственного труда. Предполагается, что для повышения производительности труда необходимо строить «интеллектуальные» системы управления. Эта потребность непременно отразится в бюджетах компаний и повысит роль работников умственного труда.

Существенно трансформируется организационная структура корпораций. Две трети руководителей считают, что структура их компаний станет более «плоской». Привычной нормой станет возможность независимого принятия решений и групповая, коллективная работа. Это требует новых подходов к управлению и человеческим отношениям. Поставщики и заказчики будут все чаще привлекаться к разработке продуктов. Будут все чаще создаваться так называемые «кросс-функциональные» рабочие группы, состоящие из сотрудников нескольких компаний. Все шире будет практиковаться сотрудничество и партнерство с другими организациями. Хотя цены и качество сохранят свое значение, более 90% опрошенных прогнозируют резкий рост значения такого фактора, как персонализация услуг. В результате интерактивность и выполнение по индивидуальным заказам станут важными компонентами пользовательских услуг и окажутся в центре внимания сотрудников любой компании.

Выводы. Усиливается потребность институционализации международной экономической системы через создание новых институтов, модернизацию действующих, создание новой институциональной среды для всех акторов глобальной экономики, где важная роль должна отводиться функции контроля и над-

зора за основными участниками глобального, а особенно финансового рынка. Под воздействием институционализации глобальная экономика будет конституировать новый характер совокупности экономических отношений между субъектами глобальной экономической системы.

Конституирующая роль глобального рынка как базовой субстанции глобальной экономики, в формировании целостной иерархически субординированной институциональной системы, которая обеспечивает реализацию его функций (формирование глобального спроса и глобального предложения, интернациональной цены, условий глобальной конкуренции и развитие глобальной инфраструктуры), сохраняется.

Трансформируется содержание институтов за счет таких качественно новых его функций, как субсидиарность, дискретность, реализация интересов международного государственно-монополистического капитала, регулирование глобальных диспропорций, участие в решении глобальных проблем человечества и т. д., которые свойственны институциональным структурам глобального типа. Оценка эффективности деятельности международных институтов будет осуществляться по критериям их вклада в социально-экономический прогресс человечества, поддержку мирового экономического равновесия, решение глобальных проблем, формирование общецивилизационных норм, стандартов и ценностей.

Глобализация как высшая ступень интернационализации национальных отношений постепенно утверждается в качестве господствующих общецивилизационных принципов, норм и ценностей в системе общественных отношений, регулируемых международными (глобальными) институтами, отличающимися от существующих определений институциональной составляющей.

Ключевыми институтутами глобального экономического развития в эпоху постиндустриализма, основными продуцентами материальных и нематериальных благ, инновационных продуктов, знаний и технологий, определяющих ведущие тренды мирохозяйственного развития благодаря концентрации финансового, технологического, кадрового и интеллектуального ресурсов и монопольному праву их перераспределения на мировой экономической карте, являются университеты.

Список использованной литературы

1. Білорус О. Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку [Електронний ресурс] / О. Білорус. — Режим доступу: http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=20021001 &n=10&y=2002 (дата звернення: 10.06.2009).

2. Бжезинський З. Велика шахівниця [Електронний ресурс] / З. Бжезинський. — Режим доступу: ruthenia.info/txt/bzhez/shah1/index.html (дата звернення: 10.06.2009).

3. Группы стран в мировой экономике. — Режим доступу: books.efaculty.kiev.ua/mek/2/g2/2.html.

4. Иноземцев В. Расколотая цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции / В.Л. Иноземцев. — М.: Academia-Наука, 1999. — 412 с.

5. Костяев С. Закат США в мире пока не заметили / С. Костяев. — Режим доступу: expert.ru/2011/06/28/zakat-ssha-nezametili.

6. Кушнирук Б. Вторая волна глобального экономического кризиса неизбежна / Б. Кушнирук. — Режим доступу: www.epravda.com.ua/publications/.../30941.

7. Нуреев Р.М. Институциональная парадигма предмета экономической теории / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латова. — Научные труды Дон НТУ. Серия: экономическая. — 2005. — Вып. 89-1. — С. 20—26.

8. Поплавська Ж. Інтелектуальний капітал економіки знань / Ж. Поплавська // Вісник НАН України. – 2007. – № 2. – С. 52–62.
9. Шнипко О. Україна перед викликами глобального конкурентного простору / О. Шнипко // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 8–14.
10. Режим доступу: www.cisco.com/global/RU/news/releases/0559.shtml.

Здійснюється теоретичний аналіз процесів інституціоналізації світового економічного простору крізь взаємодію основних акторів глобальної економіки. Формалізуються інституціональні принципи формування цілісної глобальної регуляторної системи на основі інститутів національного, міждержавного і наднаціонального рівнів в умовах глобальної міжнародної конкуренції і фінансових потрясінь. Досліджуються методологічні аспекти формування глобальних інститутів, шляхи і механізми вдосконалення організаційної побудови і диверсифікації форм і методів їх діяльності, вдосконалення оцінки ефективності функціонування міжнародних економічних інститутів.

Ключові слова: інституціоналізація, глобальна економіка, глобальні інститути, глобальна регуляторна система.

The study deals with theoretical analysis of the world economic space institutionalization through interaction of the major actors of the global economy. The author formalizes institutional principles of creating the integral global regulatory system on the basis of institutions at national, interstate and supranational levels under the conditions of the global international competition and financial crises; researches methodological aspects of global institutions formation, ways and mechanisms of organizational building improvement and diversification of forms and methods of their activity, evaluation of international institutions efficiency.

Key words: institutionalization, global economy, global institutions, global regulatory system.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 338.3:330.1

В.А. ТКАЧЕНКО,
доктор економічних наук, професор
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

КОНЦЕПТУАЛЬНО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА КОМПЕТЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙ ЗРОСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розкривається філософія бачення системи компетенцій формування інноваційного зростання інтелектуального потенціалу суспільства на підґрунті розбудови громадянського суспільства на теренах творчої ініціативної економічної діяльності усіх суб'єктів суспільства.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, творча діяльність, економіка, економічний механізм, біоенергосистема, природа свободи.

Треба любити життя як творчість, як плин до кращого майбутнього. Навчіться пізнавати життя і усвідомлювати пізнане. Любіть вчитися у життя — не тільки у школі чи ВНЗ — це обов'язкове.

Важливо вміти вчитися, навчатися — це первинне, а вчитися в інших людей — це те, що мотивує до кращого життя.

Без пізнання невідомого, без усвідомлення пізнаного, без подальшого наукового обґрунтування усвідомленого посилити інтелектуальний потенціал людини майже неможливо.

Творіть життя! Проектування бажаного — то і є майбутнє!

У зв'язку із зростанням вагомості потенціалу людини та його впливу на господарську діяльність суспільства все гостріше постає питання «Чи є суспільне господарство функцією людини, наслідком її природної функції щодо ініціативної економічної діяльності, чи людина є функцією господарства, як наслідку її ініціативної економічної діяльності?».

Вікове ставлення до людини як феномена Природи з її природною біоенергетичною функцією щодо ініціативної творчої діяльності у сьогоденні повертається надзвичайно новою стороною, що полягає у філософському урозумінні: чи є людина річчю, біооб'єктом, біоенергосистемою, тлумачення чого слід шукати в безособовому об'єктивному світі речей, що і визначає саме господарські процеси як такі, або ж, навпаки, останні самі випливають із природи господарюючого суб'єкта — біоенергосистеми — і породжуються її ініціативною творчою діяльністю — кожного і в сукупності. Така загальна постановка питання значною мірою і зумовлює філософський підхід до розв'язання проблеми інтелектуального потенціалу як підґрунтя зростання на засадах творчої діяльності, наслідком якої є економічна складова.

Хіба ж може хтось заперечувати, що і сьогодні, як і 200—300 років тому, найважливішою рисою суспільної свідомості є її економічний механізм, що ініціативна творчо-економічна діяльність людини як вираження взаємодії людини як біоенергоінформаційної системи і природи як біоенергосистеми спрямовується духовно-моральними цінностями: здатністю до свідомого мислетворення та зростання інтелекту.

© *В.А. Ткаченко, 2012*

Поринаючи у сутність взаємодії біоенергоінформаційної системи – людини – і біоенергосистеми – природи, можна помітити, що в основі і людини, і природи є біоенергетичні, тобто надприродні, процеси, які ще мало пізнані.

Ось чому людина як суб'єкт діяльності і тільки людина має можливість синтезу природних функцій: свободи і ініціативи та ще їх необхідності.

То ж, мабуть, не випадково, людина – суб'єкт діяльності, який ще в філософії Канта характеризується антиномією свободи і необхідності, що усвідомлюється як протилежність безмежної потужності свободи хотіння і немочі свого діяння.

Природа свободи – то є абсолютність і безмежність прагнень кожного. А подолання меж між свободою хотіння і неміччю свого діяння може відбутися тільки через творчу ініціативну діяльність, що полягає в трудовому господарському впровадженні суб'єкта в об'єкт існуючої соціально-економічної формації. Причому стихія природи для людини виступає як необхідність і, в той же час, залежить від її процесів. А суб'єкт в силу природи своєї свободи весь час прагне через розвиток продуктивних сил соціально-економічної формації і зростання свого багатства підкорити весь світ своїй волі, зробити його прозорим, а з механізму природних процесів зробити соціальний механізм суспільної формації як продовження свого власного фізичного тіла.

Принципово, природно, людина може хотіти і хоче всього і навіть в своїй уяві може все. Вона може в своїй уяві бути подобою Божою і представником Вищого Розуму і брати участь в «обробітку садів Едему», і в той же час може – і робить це – занапастити, згубити землю, ставши сама плоттю або знаряддям «диявола», що буває частіше. Причому в своєму людинобожному і миробожному вигляді може творити «зле». За власною її уявою, могутність людини є лише засобом її свободи і в той же час знаряддям її свободи.

Сьогодні «економізм» став «партійною догмою соціал-демократів» і подібних, до них світоглядною філософською базою науки про господарство і господарювання з позицій політичної економіки. Ось чому, як і не одне століття тому, завдання науки в цілому полягає в тому, щоб розбити, розвінчати цей наївний догматизм, зробити предметом особливого філософського дослідження ініціативну творчу економічну діяльність суб'єктів суспільної формації як природного феномена життєтворення і як підставу до зростання інтелектуального потенціалу суспільства. Бо та або інша філософія господарювання, яка встановлює принципи і дає орієнтири економічного зростання, не є результатом наукового узагальнення, а привноситься до науки a priori, зумовлюючи той або інший характер її висновків, що робить можливим для неї філософсько-дискусійний перегляд її апріорно-світоглядних основ.

У сьогоденні більшість владних структур різних держав, різні партії, угруповання чомусь в основі своєї діяльності посилаються на «демократію», «демократичні постулати» і т. ін. Але! Що ж воно таке ця «демократія»? Що в своїй основі приховує? Яка її природна складова? Якщо одним оком зазирнути у різні словники, то можна помітити одне і те ж: «demos» – народ, а «kratos» – влада. Тобто дослівно: демократія – це народна влада. Але чомусь за основу взяли «принцип організації колективної діяльності на підставі участі в ній усіх членів суспільства, регіону, підприємства, товариства». А куди ж подівся принцип народовладдя?

То ж чи не доцільніше нам розглядати суспільну формацію, її улаштування як результат творчої ініціативної економічної діяльності її суб'єктів, як синтез їх свободи і її необхідності?!

То ж чи можемо ми і чи маємо підстави з позицій особистості і функціонуючої соціально-економічної формації, з позицій свободи і творчості особистостей, що наповнюють існуючу соціально-економічну формацію, ототожнювати і

прирівнювати чи порівнювати природно існуючі процеси, спонукаючись аж до «соціологічного детермінізму» – соціологізму в економіці?

Усі соціологічні і політологічні поняття і так звані «закони» мають схожість з методами статистики. С. Булгаков на початку XX століття в праці «Философия хозяйства» говорить, маючи на увазі ці поняття [2]: «Ці абстракції можуть бути застосовані лише до характеристики сукупностей і придатні тільки ... у певних межах як статистичне середнє. Вони можуть виражати деякі рівнодіючі індивідуальних фактів, але аж ніяк не зумовлювати ці факти».

Немає сумніву, що вони належать до наслідків і аж ніяк не до причин, а тому в суворому розумінні не можуть розглядатися як «закони», що примушують сумніватися в самому існуванні цієї науки.

Критично ставиться С. Булгаков і до методів політекономії. «Для певного орієнтування, – пише він, – в явищах життя, в певному відношенні, має значення, наприклад, навіть фікція «економічної людини», вироблена політекономією. Але якщо розглядати її через призму життя, ... виходить, як правило, потворне і прямо неправильне уявлення» [2].

Є об'єктивні підстави вважати, що всі закономірності, які описуються в соціологічних і політичних науках, мають сенс лише за умови, що в цьому комплексі явищ і причин не відбувається щось нове і що дійсність у певних межах одноманітна і раз у раз повторюється. Ні «закономірності» соціологічних наук, ні «закономірності» політичних наук, ні політекономія як наука не відкриваються в результаті еволюції природних процесів, а привносяться методологічно сукупністю розуму індивідів – біоенергоінформаційних суб'єктів соціальної формації, стаючи світоглядним підґрунтям соціального пізнання і усвідомлення пізнаного. І не дивно, що свобода і творчість кожного індивіда суспільства надзвичайною мірою ігноруються, випадають з поля зору соціальної науки, а в політології абсолютно відкидаються представниками політичних партій, блоків і фракцій, які повсюдно загіпнотизовані своєю власною методологією, своїми власними узурпованими бажаннями накопичення власного, а не суспільного капіталу.

Не має сумнівів, що межею соціального детермінізму для вченого є свобода людини. Але не в напрямі грабежів, розбою, насильства над іншими, а в напрямі свободи ініціативної творчої діяльності. Навіть і тоді, коли ця діяльність розрахована в ім'я власного добутку. Бо добробут кожного суб'єкта суспільної формації у своїй сукупності складає як раз добробут суспільства в цілому. І саме в цьому слід шукати новий вид причинності – «причинність через свободу», тобто «живу, природну причинність біоенергосистем». Але слід уявляти при цьому, що свобода ніколи не була рівнозначною випадковості, відхиленню або індетермінізму. Ось чому протиставлення свободи діяльності і діяльності через необхідність слід відносити до нового способу спричинення: діяльність через законодавство як необхідність регламентування – регулювання – і діяльність через свободу творчості. Діючи в певних рамках, людина ними послуговується, але не пасивно, механічно, а творчо.

Тож, чи не доцільніше було б вивчати джерела життя, його енергетичні закономірності, а не «що таке гроші і де їх взяти»? Звичайно, є й інші думки, і нехай будуть, – чим їх більше, тим швидше, можливо, ми прийдемо до чогось розумного. Ми не збираємось кому-небудь щось доводити, не збираємось заперечувати гроші – вже запізно, не збираємось заперечувати експлуатацію праці, чи доводити, що вона є – вона є. Наше дослідження має іншу мету: вона полягає в надзвичайній простоті підходу: чи існують у природі сили, які примножують, або могли б примножувати наші багатства? Де ці сили природи: у фізичному тілі людини чи в її дусі, чи може в навколишньому середовищі, чи у космічному просторі? Чи може ще у череві матері закладається той програмний комплекс, який не розкривається до кінця життя? Скоріш, так воно і є.

Бо що таке гроші? На наш погляд, гроші – це лише металеві та паперові знаки як міра вартості ініціативної індивідуальної творчої діяльності, що виконують роль загального еквівалента. Тобто відображають загальну вартість фізичних зусиль у процесі індивідуальної творчої діяльності людини як еквівалент нею опосередкованої фізичної праці. Загалом, гроші – це міра вартості товару, яка з часом стала мірою обміну товарами, що переросла в міру накопичення капіталу, який починав «працювати», незалежно від міри опосередкованої фізичної праці. З часом, гроші стають мірою пригноблення людей чи держав іншими, більш заможними, державами. Загалом же, у міру набуття «умовної цінності», гроші, врешті-решт, стають мірою амбіцій і зневаги, ворожнечі і пригноблення, як між фізичними особами, так і державами, що породжує думку щодо глобалізації процесів розвитку як стабільності життя. Але ж це тільки так здається. Насправді ж, це все методи пригноблення і рабства. Це заходи управління соціально-економічними відносинами між державами. Концентрація влади насильства і підкорення.

Але ж, якщо виходити з положень дарвіновської гіпотези розвитку природних процесів, то все це у сукупності слід розглядати як показники розвитку і зростання в цілому цивілізацій, що існували на планеті Земля, – причому, зростання, як підтверджують дослідження, у міру зростання сукупного інтелектуального потенціалу землян, – у прямій залежності одне від одного. Тож, чи не слід, нарешті, землянам зробити висновок: шлях розвитку і зростання лежить через відмирання грошей як міри вартості фізичної праці в товарі? Бо ж сьогодення на перший план виводить показник інтелекту. Тим більш, що цей показник слід відображати не стільки в товарі, скільки у мірі пізнання природних процесів як підґрунтя стану цивілізації загалом і кожної держави окремо. До речі, якщо говорити про держави, то чи не слід розглянути і коректність цього визначення? Тим більш, що і глобалізація в основі своїй має намір розвитку єдиного громадського суспільства.

Тож, чи не доцільнішим було б розглядати не гроші, а міру інтелекту в оцінці потенціалу діяльності як такої, як основи оцінки рівня життя у всіх його аспектах. Дослідження показали, что рівень розвитку земної цивілізації дістав такого стану, коли гроші не є мірою, показником рівня життя.

Пошуки єдиної фізичної основи Всесвіту і єдиної фізичної взаємодії у Всесвіті тисячоліття залучали і залучають до себе найкращі розуми людства. В результаті чого у сьогоденні в різних галузях знань нагромадилося в чималій кількості емпіричних фактів, які не одержали адекватної інтерпретації в рамках існуючої наукової парадигми. Більш того, відоме мереживо теоретичних проблем, рішення яких викликає цілий ряд досить серйозних світоглядних труднощів. У той же час, саме вони з давніх давен непокоїли розум людей. Людину завжди цікавили рідкісні і непоясненні явища – феномени. Але чи можуть вони мати місце в економіці? У такому разі не так вже й банально виглядає, можливо, одне з найголовніших питань сьогодення «Що ж тоді таке економіка в своїй субстанції?».

«Толковый словарь русского языка» С.І. Ожегова і Н.Ю. Шведової тлумачить, що це є «сукупність виробничих відносин, які відповідають рівню розвитку продуктивних сил суспільства, домінуючий спосіб виробництва суспільної формації». А яка ж сутність виробничих відносин? То є «відносини між людьми, індивідами в процесі суспільного виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ, основою яких є та чи інша форма власності». Тобто в основі лежить ініціативна творча економічна діяльність індивідів суспільної формації, що існує. Але, яка ж міра кожного? Як її визначити? Звичайно, кожен скаже, що є узагальнений історично термін оцінки матеріалізації фізичної праці – вартість як міра людської праці. Здається, що ми отримали вичерпну відповідь. Але ми збагнули лише суть явища, а суть – це вже субстанція. Її

треба розпізнати. Добре усвідомити пізнане. А потім науково довести, що сучасне технократичне суспільство людей поринуло у свою діяльність таким чином, що розгубило поняття суті самого себе. Зосередившись на понятті матерії як першооснови світобудови, забули, що і сама людина, і Всесвіт мають в основі своїй два види матерії, абсолютно ідентичні за фізичними властивостями, – молекулярно-корпускулярну і біоенергоінформаційну субстанцію як усвідомлену духовність.

Але оскільки з погляду класичної фізики протягом тисячоріч єдино можливим поглядом на обустрій Всесвіту був і залишається «матеріалізм» як єдино реальна наукова парадигма, а більшість «аномальних явищ» не пов'язані з безпосереднім «видимим» або «що відчувається», тобто матеріальною взаємодією, то вже на початку 70-х років XX сторіччя масово з'явилися в розумі вчених інтуїтивні розуміння, що в цих явищах у наявності маються певні ознаки інформаційно-енергетичного обміну. Причому феномена усвідомлення цього явища неможливо зрозуміти, враховуючи тільки розум людини. Необхідно враховувати й інтуїтивний канал сприйняття, пізнання, який, маючи класичну фізичну основу, проте логічно досить глибоко пов'язаний з тими ж поняттями «душі» і «духовності». Не маючи ніяких інших зухвалих думок, можна констатувати, що єдиним фактором, що об'єктивно є результатом глибокого матеріалістичного світогляду, є фактор пізнання і усвідомлення чисто природних процесів, що не мають і не допускають жодної містики. Звичайно, сучасний рівень знань поки що не дозволяє пояснити деякі з явищ або результати експериментів, але вже всім відомо, що науці сьогодення вже тісно в рамках пізнаного матеріалістичного світогляду старої парадигми.

Тож, чи вірне буде розуміння, що наші багатства примножуються завдяки тільки людським м'язам? Ні! Ми намагаємося з'ясувати тільки субстанцію «вартості» наших фізичних зусиль. Виходячи з наших міркувань, можна усвідомити, що «вартість» – це енергія, яку випромінює людина під час ініціативної економічної діяльності. Так! Те ж саме відбувається і у процесах будь-якої діяльності. Але відомо також, що і різної потужності. То яка ж вона, ця сама енергія? Звідки вона з'являється – тільки з наших фізичних зусиль чи її джерела у чомусь іншому?

Питання надзвичайно складне. Але найбільша складність полягає у тому, що всі суспільні процеси, їх сутність і природна енергетика приховані від наших очей грошовими знаками. Не має значення якими – гривнею чи доларом, чи євро, чи ще якимись. І що загальна криза світового співтовариства породжена саме діяльністю людей в ім'я «єдиного для всіх Бога» – грошей. Ця криза – безпосередній наслідок тріумфу матеріалістичного господарсько-технічного мислення, в основі якого – ті ж «гроші» і самовпевненість самодостатнього людського розуму. Сьогодні головною парадигмою сучасної цивілізації є примат економічного початку, в основі якого – ті ж самі «гроші».

Найтрагічнішим є те, що ця парадигма однакова як на Заході, так і на Сході. І там і тут ставиться завдання за допомогою технічного розвитку максимальним чином задовольнити економічні потреби певної, більшої або меншої, частини громадян власних країн. І навіть у суперечці між соціалізмом і капіталізмом мова йшла тільки про способи здійснення цього завдання.

На Заході перемогу одержав економічний позитивізм з егоїстичними вузько національними інтересами, що має тенденцію до перевтілення, на думку німецького філософа Хесле, в економічний націонал-соціалізм. Причому визнання західної моделі ринкового господарства як домінанти не виводить те чи інше суспільство з безвиході економічної парадигми. І якщо ринкові відносини вважати центральною сферою загальної культури і сприймати це не тільки економічно, але і як зміну духовності – а це проглядається у всіх високорозвине-

них країнах, де головним Богом є гроші, – то проблеми нашого суспільства будуть тільки збільшуватися.

До речі, і державне регулювання виробничих відносин здатне лише почасти коригувати, а не змінювати в корені стихійну суть самодостатньої ринкової системи як механізму координації соціально-економічних відносин суспільної формації.

Взагалі, якщо дотримуватися канонів класичної теорії, то «виробничі сили – це система суб'єктивних (людина) і матеріальних (засоби виробництва) елементів, що відтворюють активне ставлення людей до природи, яке полягає у матеріальному і духовному освоєнні і розвитку її багатств (цінностей), в процесі чого відтворюються умови існування людини та виконується процес її розвитку» [1].

Але ж, початок XXI століття віддзеркалив нові соціально-гуманітарні трансформації, які вимагають нових підходів щодо визначення змісту і якості виробничих сил, які б не тільки окреслювали, але й обумовлювали пріоритетні параметри глобального соціально-екологічного і духовного порядку сучасного світу та визначали б ті технологічні зрушення, що формували б підґрунтя подальшого економічного розвитку. Немає сумнівів, що ключова роль технологічного базису в процесі економічного зростання більшості країн світу є їх державним пріоритетом структурних зрушень в економіці. У той же час сфера впливу наукомістких технологій обмежується не тільки системою економічних відносин, але й такими соціально-суспільними важелями, як ВВП, обсяг промислового виробництва, зайнятість населення (величина безробіття), продуктивність праці та надійність і довговічність технологічного обладнання, а також змістом суспільної формації, яка, у свою чергу, формується і існує під впливом саме технологічних новацій.

Немає сумнівів, що саме технологічна база суспільства визначає темпи економічного зростання більшості країн світу – як тих, що вважаються провідними, більш розвиненими, так і тих, що тільки на початку великих зрушень. Саме у сьогоденні, за такого підходу, з'явилася нова концепція, яка дістала назву «технологічного способу виробництва» як динамічної системи технологічних відносин. Вважається, що виробничі відносини у сьогоденні, завдяки оптимізації внутрішніх виробничих процесів, трансформувалися у систему технологічних відносин, за яких характер внутрішнього їх змісту визначається характером операції чи переходу у технологічному процесі. Саме завдяки послідовним змінам у технологічному способі виробництва, визначається характер технологічного розвитку, їх вплив на структурні зрушення в економіці взагалі, завдяки чому одна система технологічних відносин на основі діалектики внутрішніх процесів переходить в іншу. Відбувається природна трансформація всієї соціально-суспільної формації.

Ключова роль технологічного фактора в процесі економічного зростання більшості країн світу сучасності матеріалізується через систему державних технологічних пріоритетів, які формують і поновлюють технологічну базу суспільства та трансформують систему технологічних відносин, що, у свою чергу, визначають характер та стратегію соціально-економічного зростання суспільства тієї чи іншої формації.

Визначаючи багатовекторність науково-дослідних і проектних розробок у сфері оновлення технологічної бази, слід відзначити, що найменш дослідженими залишаються питання їх економічної суті, визначення їх цінності та інтелектуальної власності як елементу національного багатства країни, як характеру технологічних відносин і у сфері виробничих сил, і у сфері виробничих відносин.

Виробничі відносини сьогодення – це сукупність технологічних, технічних та економічних відносин між членами суспільної формації, що формуються в

процесі виробництва, залежно від його характеру і рівня та відносин власності, обумовлюючи технологічну базу та соціально-економічну структуру суспільства. Це відносини, які слід розглядати не тільки як взаємодії між людьми, що є головним ланцюгом, точніше, механізмом, відносин у соціально-економічній системі, але й як відповідні взаємодії між суспільною формацією і Природою. Матеріалізація цих взаємодій формує нову концепцію технологічної бази суспільства, її виробничі сили та надає динамічності розвитку інтелектуального потенціалу, що, у свою чергу, визначає характер технологічної основи виробництва шляхом послідовної реалізації знань та зміни виробничих відносин. В результаті чого саме зміни в технологічній базі суспільства мотивують зміни в соціально-економічній системі тієї чи іншої суспільної формації, що базується на підґрунті технологічного способу виробництва як динамічної системи технологічних відносин.

Таким чином, ми отримуємо можливості проектування концепції регулюючих параметрів розвитку моделей соціально-політичних і соціально-економічних систем, що можуть водночас урахувати виробничий потенціал суспільства і виробничі відносини людей, технологічну базу і соціально-політичні та соціально-економічні підґрунтя, екологічні суб'єктивні і суб'єктні фактори розбудови соціально-суспільної формації, невід'ємною часткою якого є моральний та духовний імператив. При цьому поступальний розвиток соціо-суспільної формації тієї чи іншої цивілізації є основною соціально-економічною закономірністю соціо-культурної динаміки розвитку. Це говорить про те, що такий вид складних саморозвиваючих систем не можна розглядати з відривом від інших навіть, на перший погляд, малозначущих факторів зовнішнього впливу чи індивідуальних підходів.

Науково-технічна революція сучасності пропонує шлях до громадянського природного суспільства та суспільного виробництва у технологічному відношенні незрівнянно більш складного, ніж попереднє чи навіть сучасне у найбільш розвинених країнах. Непомірно зростають вимоги до професійної компетентності і соціальної відповідальності не тільки тих, хто працюють в тій чи іншій сфері виробництва, обслуговування, соціо-культурній, освітянській чи охорони здоров'я, але всіх до одного членів суспільства навіть дітей і немовлят як складових загального інтелектуального і соціокультурного потенціалу суспільної формації. А обмін виробничою, соціальною і економічною інформацією, виходячи з сукупності технологічної бази, стає все більш глибоким, значущим та багатогранним. Щоб успішно функціонувати, така складна соціально-економічна саморозвиваюча суспільна система має потребу в універсальному багатогранно підготовленому робітникові чи службовці, що має знання у своїй професії та наукове світопізнання.

Намагання людини пізнати та зрозуміти закони, за якими регулюється її життя, ніколи не припинялися. Але все ж таки «істина» знаходилася за маревом, що покривало таємницею вищі наміри від усвідомлення матеріального людиною. Тож усвідомити «істину» здатні лише ті, що мають здатність керувати своєю свідомістю та пізнавати свій внутрішній світ, а не блукати у зовнішньому.

У неусвідомленні матеріальних відчуттів людини і знаходиться «ключ» до розкриття лаштунків істини. То хіба можна сумніватися у тому, що той, хто говорить, нічого не зрозумів від пізнаного, а той, хто щось пізнав, не говорить. Пізнане і усвідомлене ще не сформульоване, бо воно не має ще наукового обґрунтування, не матеріалізоване в планах, що наповнюють сенсом всі матеріальні слова і символи.

Але символи – це лише «ключ» до завіси, за якою знаходиться істина. Як правило, завіса так і залишається невідкритою, тому що все, що знаходиться поза нею, залишається непоміченим.

Тож, якщо ми спроможні усвідомити, що усі «ключі», усі матеріальні символи – це лише прояв, уявлення, це лише додаток до великого «першого і фундаментального закону» природи і істини, ми зуміємо відтворити уяву, яка дозволить нам проникнути за завісу.

Автентичний учень прочитає і між рядками та оволодіє мудрістю. Тому, у кому живе світло, відповість мудрість, що занотована в словах і скрижалях.

А слова і скрижалі нетлінні, незнищенні, бо вони наділені високоенергетичною субстанцією стійкості до будь-яких природних впливів матеріального світу. Іншими словами, їх «атомна структура» зафіксована і не підвладна жодним змінам. У цьому відношенні, вони порушують матеріальний «закон іонізації». Але вони відповідають тональності хвиль мозку, виокремлюючи відповідну ментальну вібрацію у читача, здатного логічно мислити, матеріалізуючи, таким чином, закодовану інформацію. Системність інформації у словах і скрижалях, як мудрість у вигляді опанованої інформації, вміщує у собі як основу надбання минулих цивілізацій.

Мудрість же як масив опанованої інформації про стан минулого примножується у читача, який читає з відкритими очима і світлим серцем, у сотні разів. Читайте, вірте чи не вірте, але читайте. І вібрації вашого мозку відлунням пройдуть у вашій душі.

У цьому суть і сутність Вселенської Гармонії.

На підґрунті власного досвіду ми розуміємо, що красиві слова не нагодують, красивими словами «ситий не будеш» і здивувати когось красивими словами майже неможливо.

То що ж ми маємо: живемо як живемо, як усі навколо. Тобто живемо «за течією», з надією, що нам поталанить більше. А якщо ні – то така вже наша доля. І при цьому кожен вважає себе розсудливою людиною із здоровим розумом.

Але вважати, що все обумовиться саме по собі, є не гідним людини із здоровим глуздом. Тож треба здобувати здоровий глузд як рівень, який уособлює в собі цілий набір компетенцій, що мотивують здатність людини працювати успішно в різних умовах повсякденного життя, забезпечуючи собі свободу вибору рівня і якості життя.

Отже, щоб жити красиво, слід учитися не красиво говорити, а набувати цілого ряду компетенцій як мотивованих здатностей до виконань цілої низки відповідних видів діяльності. Тільки відповідна праця відтворює красиве і якісне життя. Тож, давайте, будемо вчитися жити красиво.

Сьогодення визнає, що інноваційна діяльність у галузі удосконалення технологічної бази для складних саморозвиваючих соціально-економічних систем є одним із стратегічних факторів розвитку, основним чинником стратегії як держави в цілому, так і окремих підприємств різного підпорядкування і форм власності. В основі занепаду і зростання національної економіки лежать не економічні показники і соціальні фактори – вони є похідними, – а техніко-технологічний потенціал виробничих сил [6]. Ось чому головним фактором функціонування складних соціально-економічних саморозвиваючих систем є не статична конкуренція поміж суб'єктами виробництва чи країнами, а потенціал виробничих відносин через конкуренцію з боку нових виробів чи послуг, що базуються на нових технологіях як результаті творчого використання сукупного потенціалу суспільства, галузі, підприємства, фірми. Саме інноваційна діяльність через удосконалення, виготовлення, впровадження та використання прогресивного обладнання на підприємствах створює необхідні умови процесам пошуку та розробки новітніх технологій, що, у свою чергу, трансформує виробничі відносини через системи організації виробництва та удосконалені методи управління ним. Таким чином, процеси безперервного та прискореного техніко-технологічного та організаційного оновлення суспільного вироб-

ництва через трансформацію виробничих сил є незворотними та мобілізуючими весь інтелектуальний потенціал у відтворенні виробничих відносин.

При цьому слід зазначити, що фізичне спрацювання технічних засобів виробництва відступає на задній план порівняно з моральним старінням втілених в них знань. Протягом декількох років використання, а іноді уже під час будівництва чи створення підприємства, що має випускати це обладнання, старіють і техніка і технології. Процес охоплює не тільки уречевлені в технологічному обладнанні, у виробничих силах загалом, а й живі знання, носієм яких є творча ініціативна діяльність кожної людини, що не може не позначатися і на виробничих відносинах.

У безперервний цикл оновлення предметно-речових та суб'єктно-особових виробничих сил науково-технічна революція на кожному із своїх переходів трансформує і виробничі відносини. У сьогодення ж вона внесла безпрецедентну інверсію: уперше в історії соціально-економічного розвитку темпи зміни поколінь техніки (виробничі сили) стали стрімко випереджати темпи зміни поколінь працюючих (виробничі відносини), що не може не викликати диспропорції оновлення та розвитку. Тепер вже протягом життя одного покоління людей, впродовж активної їх трудової діяльності, у передових галузях суспільного виробництва відбувається зміна декількох поколінь техніки, яка суттєво впливає на трансформацію виробничих сил. І цей процес змінює соціально-економічну сутність суспільства, трансформуючи, у свою чергу, і виробничі відносини. Опосередковані і тим більш віддалені у часі соціо-суспільні наслідки науково-технологічного розвитку не те що широкою громадськістю, але й державними інституціями та більшістю науковців повною мірою не усвідомлені. Між тим проблеми суспільно-економічного реформування, як у нас в державі, так і за кордоном, потребують нагального усвідомлення та наукового пошуку. Результати наукових досліджень за останні 5 – 6 років підтверджують, що, не розібравшись в питаннях теорії, не внесши прозорості в поняття економіки, технологічної організації виробництва та управління ним, неможливо розв'язати питання практики удосконалення взаємодії виробничих сил і виробничих відносин [5].

Розглядаючи історико-графічні цикли розвитку суспільства людей, не можливо не помітити, що так, як промислова революція не породила первопочаткові уречевлені засоби виробництва «з нічого» (за умови відсутності зразків), так і науково-технічна революція не створила виробничу силу знань на пустому місці. Але ж обидві ці технологічні за своєю суттю революції послідовно, крок за кроком трансформували існуючі, як і попередньо необхідні, умови виробництва в його відносно самостійні і визначальні фактори: перша перевтілила ручні інструменти в машини, а первинне ремесло в промислову індустрію; друга, разом з емпіричним знанням і збагаченим досвідом, трансформувала в індивідуальну творчу економічну діяльність системне використання потенціалу інтелекту, без якого практично не можливо ідентифікувати виробничі сили і виробничі відносини. Головним же наслідком цих двох революцій є те, що вони не тільки передбачили можливості, але й підготували підгрунття для третього переходу – до інтелектуальної революції, сутність якої полягає в використанні першооснови суспільного розвитку – сукупного інтелектуального потенціалу. Такий підхід формує базис нового напряму філософської думки – філософію соціально-економічних відносин в умовах нестабільності і непередбачуваності динаміки суспільного розвитку. Якщо найбільш опосередковано давати оцінку досягненням у цьому напрямі, то слід розглядати цей підхід з позицій теорії складних саморозвиваючих соціально-економічних систем [4]. Для таких систем притаманним є поняття стану, коли система, її стан обґрунтовується у певний термін часу й обумовленому просторі. Динаміка таких систем виявляється у зміні її стану внаслідок впливу зовнішнього середовища та властивостей внутрішнього стану у певний термін. А основними засобами ви-

робництва є не трудові, матеріальні і фінансові ресурси, а інтелектуальний потенціал людей, їх мозок, який визнано дивовижним, непередбачуваним і неосяжним механізмом суспільного розвитку.

Принципово важливі відмінні властивості функціональних процесів самоорганізуючих систем полягають у тому, що, на тлі одноманітного збільшення чи зменшення параметрів системи можливі раптові неочікувані зміни її стану. Система зазнає впливу процесів біфуркації, а це вже притаманне катастрофі, що обумовлено нелінійними зв'язками між елементами і процесами.

Звичайно, для відкритих систем з нелінійними зворотними зв'язками подібний, по суті, катастрофічний стан, як правило, значно складніший, ніж звичайний процес біфуркації з дійсно катастрофічними наслідками. Опісля проходження стану біфуркації, подальша еволюція системи перестає бути однозначною: вона функціонує по одному із значно відмінному альтернативному сценарію. Поведінка такої системи після проходження кордону катастрофи стає парадоксальною, немов би роздвоєною. Причому в діяльності цих напрямків фундаментальну роль починають набувати випадковості, другосортні фактори, з енергією, подвоєною керуючою інституцією, її людським потенціалом інтелекту [3]. Саме в такому стані знаходиться наша держава, як велика саморозвиваюча соціально-суспільна система, де головну роль відіграють другорядні впливові політичні процеси – партій і окремих політиків. І нічого «гріха потайки тримати», вони сьогодні відіграють головну роль і справляють вирішальний вплив на перехід системи на той чи інший еволюційний, як правило, підроблений, фальшивий сценарій. І відбувається це тільки тому, що в царині критичної точки цим другорядним, надуманим процесам ніщо і ніхто не заважає, а соціально-економічна, політична, культурна система втратила стійкість, вийшла із режиму самоуправління.

У повсякденному житті люди все частіш і частіш зіштовхуються з ситуаціями, які потребують від нас все нового рівня пізнання можливого та усвідомлення необхідного для прийняття кваліфікованих, оптимально ефективних управлінських рішень, від яких залежить гідний вихід із тої чи іншої ситуації. Досвід пізнання можливого та рівень усвідомлення необхідного неможливо визначити кількісними показниками – це більш біоенегоінформаційна субстанція, яка нас огортає, нами керує, нас удосконалює, змушує жити в будь-яких умовах, доки функціонує програмний комплекс кожного із нас – мозок.

Вивчаючи досвід минулих століть, ми усвідомлено розуміємо, що благополучне існування кожної країни, її розвиток, а також розвиток тієї чи іншої соціально-суспільної формації історично формувався на рівні використання природних, трудових і матеріальних ресурсів у сукупному інтелектуальному потенціалі цих країн. Прогнозуючи майбутнє, ми все частіше переконуємось, що ці ресурси з кожним кроком вперед втрачають своє значення.

Зростає лише сукупний інтелектуальний потенціал суспільства, плюс рівень сукупних знань соціально-суспільної формації. У сьогоденні не тільки високорозвинені країни, але й ті, що намагаються ними стати, все більш і більш конкурують не якістю товарної продукції, яка теж має достойне значення, а рівнем сукупних знань суспільства. І саме це стає новим «полем суперечки» як для країн, так і для їх суб'єктів виробництва.

З болем і жалем в душі високоінтелектуальні вчені України намагаються осмислити те, що не піддається усвідомленню: маючи багатющі природні ресурси, золоті руки працюючих, найбагатші можливості великих інвестицій в розвиток – і бути державою «третього світу», і все це тільки через те, що державою керують низькоінтелектуальні безграмотні себелюби – люди, які ніяк не можуть усвідомити, що вирішальним фактором виживання, стабілізації і розвитку є першокласні виробничі сили на основі новітніх технологій та високо впоряд-

ковані виробничі відносини на основі інтелектуального потенціалу і духовності – це наші творчі люди та їх рівень знань.

Для України все залежить лише від уміння скеровувати в необхідне річище роботу умів – того самого дивовижного і неосяжного механізму, який може швидко і надійно розробляти та запускати у виробництво нові і нові першокласні моделі і виробничих сил, і виробничих відносин, які здатні забезпечити не рух, а стрімкий політ у майбутнє.

Розробляючи на цій підставі соціосинергетичні моделі, у повній відповідності матеріалістичному розумінні історії, ми, водночас, отримаємо можливість враховувати достатньо повну сукупність факторів, роль кожного з яких на тому чи іншому відрізку історичного буття може бути різною, залежно від конкретних умов. Але в повній сукупності стратегічного бачення вони дозволяють проектувати динамічні моделі соціокультурного і економічного розвитку. Відтворюючи складний синтез процесів, ми отримаємо можливість реалізації саморозвитку соціально-суспільної системи у повній відповідності філософії розвитку С.Н. Булгакова, згідно з його «Философией хозяйства» [2]: «... зробити справжнім центром еволюційних моделей безпосередньо саму людину, з її творчою самобутньою індивідуальністю».

Отже, потрібна методологія, яка дозволяла б програмувати найбільш ефективні сценарії соціокультурного розвитку, головним критерієм оцінки яких був би інтелектуальний потенціал. Бо уже сьогодні у високорозвинутих країнах сукупний інтелект суспільства становить основну частку національного валового продукту та виступає в ролі головної складової виробничих сил і виробничих відносин. І саме через це проблема створення умов і конкретних механізмів оперативного перевтілення сукупного інтелектуального механізму в інтелектуальний капітал як фундаментальної основи розвитку суспільства є надзвичайно актуального, пріоритетного значення державним інноваційним соціосуспільним завданням. Причому мається на думці не створення якоїсь інституції управління, а національна ідея всезагальної інноваційності, як «образ думки», який стосується кожного і усіх, інноваційність всього і скрізь на основі уявлення, натхнення, неповторності, творчої ініціативи, інноваційність на основі сукупного інтелектуального потенціалу як технологічної бази зростання та відтворення самого сукупного інтелектуального потенціалу суспільства, його виробничих сил, як технологічної бази виробничих відносин на основі духовності та толерантності. Це означає, що інноваційність повинна бути у більшості аспектів діяльності і не тільки кожного індивідуума, а і всього підприємства, організації, фірми.

Тож, якщо ми маємо намір зрівнятися з високорозвиненими країнами у їх розвитку і обійти їх, ми повинні переглянути своє ставлення і до організації виробничих сил, і до управління виробничими відносинами, і до координації темпів зростання і розвитку. Для цього нам необхідна інноваційність на всіх рівнях, слід переглянути усі аспекти нашої діяльності: нашу місію, нашу стратегію, темпи використання як запозиченого, так і накопиченого власного досвіду, шляхи найбільш раціональної і ефективної роботи. Змістом усього цього є переосмислення того, що і як ми робимо, моделювання нових підходів до нашого життя, створення умов конкурентних переваг як у виробничих силах, так, ще більше, у виробничих відносинах. Тим більше, що досвід у цьому напрямі у нас є власний.

Необхідно відзначити, що революційні перевтілення соціально-суспільних систем в період їх розвитку виникають періодично протягом тисячоліть: і коли з'являлись електрострум та двигун внутрішнього згорання, і коли з'являлись телеграф, радіо, телефон та телевізор, і коли з'явились оргтехніка, комп'ютер та інформаційні технології, і в періоди розвитку ринкових відносин тощо. І кожен раз суспільство піддавалось серйозним змінам в організації виробничих сил та в системах оперативного управління виробничими відносинами. Причому органі-

заційна структура виробничих сил завжди розглядалася як пасивна статистична характеристика внутрішнього наповнення системи організації суспільства, що формувалася в період століть його розвитку. При цьому процеси реструктуризації пов'язувалися з реформуванням технологічної бази, впровадженням нових організаційних, інформаційних та управлінських технологій, що суттєво позначалося і на внутрішньому укладі суспільства, на його місці у зовнішньому середовищі, на його зв'язках із зовнішнім середовищем.

Ось тут треба відзначити, що будь-яка організація як соціально-суспільна система, а також організація як технологія, як процеси, має суттєво неоднорідну внутрішню структуру за складом суб'єктів і технологій їх діяльності. Ось чому однією із основних умов існування, функціонування і розвитку будь-якої організації є наявність загальної мети її суб'єктів та кожного індивіда цих суб'єктів. Причому цілі поділяються на дві категорії: організаційні – формальні – і автономні – неформальні (непередбачувані і невизначені). Організаційні цілі саморозвиваючих систем чітко структуровані і проектуються на основі місії організації як суспільно-соціальної системи, яка, в свою чергу, трансформується в конкретні цілі суб'єктів системи. І, таким чином, формується розгалужена система цілей: від більш загальних і довгострокових цілей, на верхньому рівні, до більш конкретних і короткострокових – на нижньому. А якщо на базі всієї сукупності цілей, як формальних, так і неформальних, спроектувати багатомірну модель, або поле цілей, де цілі будуть подані у вигляді векторної форми, то однорідність, односпрямованість, чи неоднорідність, різноспрямованість, загальної картини може говорити про ступінь конфліктності структури організації.

Аналізуючи функціонуючі соціосистеми, доцільно зробити висновок, що, по-перше, існує поле цілей, на яке потрапляють і реалізуються, як організаційні, так і автономні цілі; по-друге, організаційні цілі піддаються формалізації і проектуються у вигляді організаційної технології, а автономні цілі, як правило, є самодостатніми (непередбачуваними і невизначеними), і реалізація їх залежить тільки від інтелектуального рівня. Отже, у разі відсутності сильної системи підтримки формальних цілей системного управління, вільний простір поля цілей заповнюється автономними цілями. Що і відбулося в соціосистемі нашої держави.

Слід підкреслити, що, завдяки спрощеній організаційній структурі, коли метою є задоволення потреб більш низького рівня – особистих, а не суспільних, – автономні цілі легше реалізовуються, скоріше впроваджуються, але менш ефективні, і від них складніше позбавитися, а тому вони виводять організацію на хибний шлях, де система втрачає керованість.

Таким чином, за відсутності структурування саморозвиваючих складних соціосистем маємо: по-перше, превалювання автономних цілей над організаційними, що перенацілює увагу з зовнішніх факторів на внутрішні взаємовідносини – система стає менш врівноваженою і менш здатною до реагування на зміни зовнішнього середовища, збільшується вірогідність прийняття не тільки неефективних, а й неправильних рішень; по-друге, превалювання силових і переговорних відносин збільшує конфліктність, як окремих індивідів, так і суб'єктів управління, управлінських інституцій і, як наслідок, знижує саму ефективність системи.

У міру розвитку виробничих сил і виробничих відносин, підвищення життєвого рівня, формування різноманітних потреб людей і переходу їх до внутрішніх ціннісних установок саморозвиваючі системи мутували, змінювали усталені форми організації та удосконалювали свою внутрішню структуру. У цьому відношенні слід підкреслити найхарактерніші фактори, що відображали внутрішній характер саморозвитку:

– провідну роль у такому творенні відіграють працівники інтелектуальної сфери, їх сукупний інтелектуальний потенціал; від них більшою мірою залежить

успіх, ніж від власників виробничих сил; вони володіють значно більшою свободою, ніж традиційно найманий персонал; вони, як правило, віддають перевагу праці не на фірму, підприємство чи організацію, а разом з нею, працювати як колеги, а не підлеглі;

– виробнича діяльність суб'єктів соціосистеми перестає бути сукупністю технологічних операцій та окремих технологічних переходів, перевтілюючись в єдиний виробничий процес, в основі якого – інтелектуальний потенціал кожного і всих; як результат, вирішальні позиції займають спеціалісти з високим інтелектуальним потенціалом, які володіють найбільш повною та адекватною інформацією щодо перебігу цього єдиного процесу;

– найважливішим елементом, що визначає єдність суспільства, організації, підприємства, фірми, стає не проста матеріальна залежність індивідів, а моральна єдність на основі духовності, яка забезпечується станом взаємної довіри.

Тож, з часом, суспільна формація, як і будь-яка складна соціально-економічна саморозвиваюча система, проходить через сутнісну трансформацію, що обумовлюється різким зростанням сукупного інтелектуального потенціалу в забезпеченні її діяльності, внаслідок чого традиційні фактори власності на засоби виробництва втрачають своє основоположне значення, віддаючи пріоритети інтелектуальному потенціалу. За такого підходу належну оцінку слід надати реальному місцю в економіці розвинених країн високотехнологічним компаніям, для яких технологічний прогрес, завдяки пониженню вартості технологій, підірвав їх позиції. Це призвело до того, що все більше і більше висококваліфікованих спеціалістів знаходять можливість втілення своїх здібностей у невеликих фірмах, що відрізняються високою мірою свободи індивідуальної діяльності, альтернативно традиційному усвідомленню економічної ефективності. Все це приводить до широкого розповсюдження структур малого та середнього бізнесу, які можуть бути організовані з мінімальними інвестиціями і основним надбанням яких є інтелектуальний потенціал та природні здібності їх засновників. Розвиток малого та середнього бізнесу потребує не поєднання основних виробничих сил, а зміни моделі виробничих відносин на основі партнерства творчих індивідуальностей, цілі яких набувають більш неекономічного характеру, а самі вони стають не стільки елементами суспільства, скільки групи. Саме ці утворення організують індивідуальну творчу економічну діяльність не на основі директив чи наказів, не на основі рішень більшості чи навіть консенсусів, а на підґрунті внутрішнього ініціативного погодження цілей та намірів індивідів. Уперше мотиви діяльності виявляються вище, ніж стимули. Це організація діяльності на основі єдності світогляду і духовності кожного, на основі використання інтелектуального потенціалу кожного і всіх у сукупності.

Озирнувшись назад, не має значення як глибоко, віртуально ми побачимо, що благополуччя тієї або іншої соціально-економічної формації історично будувалося на умілому використанні природних, фінансових і трудових ресурсів. Маючи намір поглянути вперед, можна, швидше за все, побачити, що ці чинники вже не так багато означають. Швидше за все, вони перестали бути рушійною силою – нині не можна добитися процвітання тільки за рахунок природних багатств або бути багатим, наростивши банківський капітал. Не можна бути процвітаючою країною і за рахунок збільшення щільності народонаселення. І цьому достатньо прикладів.

Так в чому ж суть знецінення історично підтверджуваних цінностей? Перш за все, чим були або є ці три кити, на яких розвивалася людська земна цивілізація?

Природні ресурси – це компоненти природи, що використовуються людиною. Принаймні, так визначає Великий енциклопедичний словник [1]. Сьогодні справа така, що величезні природні ресурси, які залучаються до сучасної людської діяльності, досягли таких розмірів, що це не просто загострило про-

блеми їх раціонального використання, але і поставили людство на грань виживання в глобальному масштабі. Про це вже багато сказано, написано, але не знайдено шляхів порятунку або ухвалення кардинальних рішень.

Фінансові ресурси – це створені людиною ресурси у вигляді капіталу, грошових знаків, що використовується для виробництва товарів і послуг і приносить дохід. На рівні промислових підприємств капітал, фінансові ресурси, – це вся сума матеріальних цінностей, речей, і грошових коштів, що використовуються у виробництві [1]. У банківській сфері – це вартість, в грошовому вираженні, що приносить додаткову вартість. Образно кажучи, фінансові ресурси в банківській системі – це гроші «в нікуди». Ось чому кризові явища сьогодення стосуються не суспільства, соціальної формації, а банківської системи, яка бачить своє спасіння тільки в пограбуванні інших.

Залишається третій «стовп» – трудові ресурси. На цьому виді ресурсів варто зупинитися детальніше. Трудові ресурси – це «поняття вітчизняної економічної науки, близьке по значенню до економічно активного населення, що враховує працездатне населення, яке володіє необхідним фізичним розвитком, знаннями і практичним досвідом для роботи в народному господарстві» [1].

Історія знає багато прикладів боротьби за те, щоб ми повірили, що всі три види ресурсів і всі багатства суспільства належать народу, і що робочі повинні володіти засобами виробництва. Сьогодні це визнано всіма і у всьому світі. Найімовірніше, що це було завжди. Завжди робочі володіли ними, просто ми, люди, не розуміли цього. Не розуміли, що не тільки і не стільки треба застосовувати мускульну силу, фізичну працю, щоб отримати додаткову вартість. У сучасних умовах, в компаніях і на фірмах розвинених країн від 70% до 85% всього, що робиться людьми, робиться з використанням своїх мізків, тобто за допомогою їх інтелекту. Світова наукова еліта стверджує, що основним засобом став людський мозок [6].

Всім відома історична фраза Генрі Форда: «Дивно, але як тільки мені потрібна пара робочих рук, я отримую усього робочого на додачу». Звичайно, Генрі Форд був не правий, він отримував не фізичне тіло, а біоенергоінформаційну систему з дивовижним і незбагненним механізмом управління – людським мозком. Час показав, що ідеально влаштований і абсолютно індивідуальний людський мозок значно перевершує традиційні засоби виробництва – сировину, робочу, фізичну, силу і грошові накопичення. Бо завдяки цій сірій речовині, люди можуть бути винахідливими, вони можуть висувати нові ідеї, ставити нові цілі і розробляти шляхи їх досягнення, міняти правила виробничих і міжособових відносин. Люди можуть бути емоційними і розсудливими, а їх дії зваженими і ефективними. Сьогодні вирішальний чинник – сама людина, її знання і уміння, набутні досвід і природні навички. І успіх бізнесу, ефективність підприємницької діяльності, результати людських відносин залежать від здібностей, знань і уміння направляти в потрібне русло безальтернативну роботу розумів. Ось чому і природні ресурси, і накопичений капітал, і фізична праця – робоча сила, в історичному визначенні, – втрачають свою значущість. Ось чому все частіше і частіше з вуст державних діячів високорозвинутих країн ми чуємо слова «про війну знань». Ось чому так звані і «сімка», і «вісімка» високорозвинутих країн останніми роками так багато уваги приділяють питанням формування єдиного освітнього і наукового простору, створення умов, сприяючих притоці високоінтелектуальних молодих людей і мізків. Курс спрямовано не на перевагу в силі і техніці, а на перевагу в рівні сукупного інтелектуального потенціалу держави.

На даний час багато учених, філософів і соціологів говорять і пишуть про необхідність подальших корінних реформ і різного роду удосконалень у сфері освіти, виховання і підвищення загального соціально-культурного рівня, про невідповідність останніх вимогам природного розвитку і надмірну технологіза-

цію нашого життя. При цьому змальована багатьма дослідниками картина глобалізуючого світу, з надуманою, так званою постіндустріалізацією, містить в собі необдумано копійований західний зразок, що свідомо відводить громадську думку від належного урахування реальних фактів непередбачуваної дійсності, що динамічно змінюється.

Утішно лише те, що, у міру того, як початок корінних реформ українського суспільства все більш йде в минуле, вони з сфер політичних дискусій і боротьби суспільних течій переміщаються в сферу наукового дослідження. Це вселяє надію отримати результати аналізу, як взаємозв'язків і взаємного впливу природних соціально-економічних процесів усередині нашого суспільства, так і непрогнозованих, в соціальному плані, впливів навколишнього середовища.

Із самого початку трансформація багатоукладної соціально-економічної системи суспільного облаштування нашого суспільства стратегічно мислилася як багатогранне мегакомплексне надзавдання – подальше підвищення добробуту населення, поліпшення умов його матеріального і духовного життя, розвиток соціально-культурного потенціалу. Один до одного – завдання попередньої суспільної формації.

Вирішення цих завдань обумовлювалось, в першу чергу, двома групами чисто соціально-економічних проблем: з одного боку, різкою динамізацією, у напряму соціалізації, зростання продуктивних сил, а з іншої – вдосконаленням господарського механізму у напрямі стабілізації економіки. Що стосується першого, то акцент був зроблений на проведення глибокої структурної перебудови промислового комплексу у напряму конверсії військового виробництва. Проте для проведення скільки-небудь осмисленої соціальної політики в умовах глобалізації світової економіки необхідно було забезпечити, як мінімум, 4% зростання національного доходу. А якщо врахувати, що можливостей зростання за рахунок залучення нових матеріальних, фінансових і людських ресурсів також практично не було, то і отримали те, що отримали, – повний розвал промислового комплексу, падіння агропромкомплексу і, природньо, не зростання національного доходу, а його негативні характеристики.

Та все ж принциповою особливістю кінця XX сторіччя стала зміна техніко-технологічного підходу в розвитку суспільства соціально-економічним. Мабуть, вперше в офіційній риториці мова зайшла про активізацію людського чинника, підвищення життєвого рівня населення і його духовності як умов трансформації всієї системи суспільних відносин. Економістам, соціологам і політологам, навіть філософам, бо така постановка зачіпала ментальний рівень народу, треба було ретельніше розібратися з цими установками, наповнити їх конкретним змістом. І на практиці саме ці проблеми, а зовсім не питання структурних перетворень народно-господарського комплексу встали в центрі економічних дискусій і економічної боротьби.

Були навіть концептуально обґрунтовані нові підходи:

– по-перше, необхідність додання динамізму розвитку продуктивних сил шляхом зосередження інвестиційних ресурсів в пріоритетних секторах економіки;

– по-друге, здійснення трансформації виробничих відносин, зміна суспільно-економічної структури соціальної системи;

– по-третє, необхідність гуманізації системи суспільних відносин, подолання однобокого технократичного підходу до вирішення соціально-економічних завдань;

– по-четверте, мотивація важливості підвищення добробуту і задоволення зростаючих потреб людей;

– по-п'яте, проведення курсу традиційних уявлень трансформації економічної суті суспільної формації;

– по-шосте, загостренння полеміки про сутність нетрудових доходів і ролі держави в їх елімінуванні;

— по-сьоме, необхідність використання товарно-грошових відносин як важливого стимулюючого важеля розвитку продуктивних сил.

Можна ще стільки ж привести концептуально обґрунтованих підходів, проте всі вони мали вельми обережний характер і обов'язково супроводжувались застереженнями про змінну природу, як вартісних механізмів, так і виробничих відносин, і неприпустимість сталих товарно-грошових відносин.

Чи було це сенсаційною стратегією? Звичайно, було. Бо і для зарубіжних державних діячів і політологів, і для вітчизняних економістів і соціологів такий поворот в системі суспільних відносин з'явився повною несподіванкою. Інша справа — як надалі розвивалися події і які принципи були узяті в основу цієї стратегії.

Як і сьогодні, так і 10—12 років тому, йшлося і про необхідність вдосконалення системи розподілу з праці, що проявилося в ранній, але поверхневій децентралізації розподільних механізмів, при одночасному різкому посиленні спроб державного втручання в «оцінку справедливості розподілу», і про сутність нетрудових доходів і ролі держави в їх елімінуванні, і про те, що відхилення від існуючих принципів розподілу і господарювання можуть породити і породжують такі негативні явища, як трудова і соціальна пасивність, дармоїдство, моральний нігілізм, приховані форми перерозподілу доходів і благ, при цьому неодмінно присутні посилання на необхідність використання товарно-грошових відносин як важливого стимулюючого важеля розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

І все ж таки подібні розмови велися і ведуться вельми обережно і обов'язково супроводжуються підтекстом природності вартісних механізмів і неприпустимості при використанні товарно-грошових відносин приниження ролі планового початку.

Але суть проблеми — не в цьому. І навіть не в тому, що і в період економічної реформи 1965 р., і під час так званої «перебудови» 1985 р., і під час спроби виходу з кризової ситуації 1995 р. базою для подальшого опрацьовування теоретичних основ соціально-економічної трансформації суспільної формації була вибрана «теорія господарського механізму», яка була і до теперішнього часу становить особливий розділ політекономії, що стала з часом одним з найдинамічнішим напрямом радянської економічної науки, яким керуються і маститі учені, і автори дисертаційних робіт, і, природно, державні інституції [5].

Суть проблеми — в тому, що для економістів, які виросли на хвилі широких і відвертих дискусій тих років, подальші роки не стали часом наукового відробітку аргументів і механізмів здійснення майбутніх господарських перетворень. Через це і сенсаційність ухвалюваних рішень, і подальші спроби перетворень і реформування економічної системи не були науково підготовленими і кожного разу «захлиналися» в своїй безпорадності. А політизування суспільної формації, у тому числі і економічної науки, привело до того, що незабаром була знайдена ідеологічна ніша і всі питання трансформації економічної системи були віддані на відкуп ідеологізованій ортодоксальній політекономії. Природно, це привело до загальної думки про необхідність «глибокого вдосконалення господарського механізму». І стали розглядати останній як самостійний об'єкт дослідження, який можна аналізувати і реформувати, решта всіх проблем основ соціально-економічної трансформації суспільної формації залишилася поза увагою учених. Логіка такого концептуального підходу дає деяку свободу аналізу і ухваленню стратегічних рішень, але і накладає жорсткі і потенційно вельми небезпечні обмеження, які неминуче повинні позначатися в майбутньому.

Таким чином, хочемо ми цього чи ні, відбулося явне зрушення у напрямі посилення популістської складової при розробці і здійсненні економічної політики. І перш за все, у формуванні і функціонуванні інститутів влади і того ж механізму управління соціально-економічною складовою. Суспільно-громадська

формація увійшла до стану, коли її вище керівництво, інститути державної влади не можуть ухвалювати оптимальні економічно ефективні рішення. Стало модним ухвалювати сенсаційні рішення, що йдуть явно врозріз з настроями громадської думки, що незабаром повинно було і вже позначається на характері і ефективності управління економікою. Суспільство увійшло до стану з нерегульованістю розділення властей. При високій політичній активності населення, що уважно стежить за подіями у владі, і умінні знаходити вихід з будь-яких ситуативних положень, уряд і інші інститути влади кожного разу виявляються заручниками популярності власних поточних, щоденних рішень, навіть якщо вони мають сенсаційний характер, не говорячи вже про сенсаційність їх декларацій і рішень стратегічного характеру.

Більш того, природним чином трансформується і характер філософії популізму. Наприклад, рішення початку 90-х років XX сторіччя про демократизацію управління економікою були популістські сенсаційними за своєю суттю. І природно, руйнівними по своїх наслідках. Але політики, що приймали їх, були упевнені в економічній ефективності подібних заходів, в їх життєвій необхідності і виправданості. До речі, чого «гріха таїти», до такої думки відразу ж долучилася і велика частина маститих учених економічної науки.

Проте в другій половині 90-х років ситуація різко змінюється. Настрої в суспільстві, розчарованому в своїх очікуваннях швидкого підйому добробуту, зумовили, природним чином, курс на експансію соціальних програм. При цьому відзначимо, що це все – в умовах бюджетного дефіциту. Але це ж вперше наблизило керівництво держави і провідних учених до розуміння небезпеки таких сенсаційних стратегій.

А ситуація трансформувалася таким чином: усвідомивши після перших років створення нового соціально-економічного середовища небезпеку дестабілізації економічної системи держави, владні інститути вирішили прийняти заходи щодо обмеження дефіциту бюджету, обравши для цього стандартний шлях скорочення доходів на соціально-культурні заходи аж до невиплат «заробітної плати». Це не зачіпало інтереси ніяких впливових груп, структур, індивідів.

Саме такий ситуативний розвиток привів учених-економістів до дуже суттєвого питання, що стало однією з домінант подальшої політики, що істотно зачіпає і соціальну сферу, – в явному вигляді було сформовано завдання про соціальну ціну реформ, що проводилися. З економічної публіцистики про необхідність реформування господарського механізму воно було переведено в площину суспільно-громадську на офіційному рівні. Більш того, з вуст учених чітко прозвучала теза про неминучість хворобливого характеру будь-якої економічної реформи. Було акцентовано увагу на необхідності вироблення ясної програми реформ і, перш за все, швидкого вирішення проблеми бюджетного дефіциту, лібералізації економічних постулатів і формування на цій основі конкурентного середовища для вітчизняних товаровиробників.

Але, мабуть, найсенсаційнішою стратегією, що дозволяє в концентрованому вигляді охарактеризувати як політико-економічні процеси 90-х років XX сторіччя, так і базис, на основі якого трансформуються ці процеси в перше десятиліття XXI століття, є усвідомлення нових явищ: формування загального конфліктного середовища і опис причин наростання конфліктів. Цей феномен, який захопив кількісно і якісно всі верстви населення, проник у всі сфери суспільного життя і відвів розуми і політиків і учених далеко від головного шляху соціально-економічного розвитку, що пізнаватиметься не роки, а десятиліття. Бо нормальний природний розум його усвідомити не в змозі.

Все більш ясним стає, що різні соціальні угрупування, що далеко не зводяться до традиційного для офіційної соціології ділення на робочий клас, колгоспне селянство і трудову інтелігенцію, мають далеко не однакові уявлення про перспективи політичного і економічного облаштування знов сформованого

соціуму. Проблема, зрозуміло, не зводиться лише до прагнення окремих регіонів стати самостійними, повноправними державними утвореннями (Кримська автономія, Галіция, Донбас) або, тим більше, до особистих політичних амбіцій (Януковича, Тимошенко та ін.), хоча це властиво повною мірою і сьогоденню. Набагато суттєвішим моментом було і принципово різне розуміння ними перспектив економічних і політичних реформ, майбутнього суспільного облаштування, яке повинне прийти на зміну старому. Всі ці процеси стали зовнішньою формою прояву глибинного конфлікту в сфері перерозподілу влади в умовах природної трансформації суспільної формації. З ліквідацією вертикалі влади виникла ситуація інституційної невизначеності.

В результаті боротьби за владу дуже швидко змінювалися вагові співвідношення важливості рішень, політичні чинники і аргументи зайняли домінуюче положення, тоді як міркування економічної доцільності відійшли на задній план. Економічні процеси стали заручниками політичних рішень, а економічна політика формується в результаті політичного протистояння. Сенсаційні стратегії набули віртуального характеру.

Так в чому ж суть і зміст сенсаційних стратегій?

Давайте почнемо з того, що спробуємо визначити первинне і вторинне у виразі «сенсаційні стратегії». Що є «первинне»? Найприблизніше – це рушій, те, що примушує жити, рухатись, до чогось прагнути. Відтак, в нашому випадку, це стратегії. Що таке «стратегії»? Точного визначення поки що ніхто не дав, хоча підходів до цього багато. Дамо своє визначення: стратегії – це майбутнє. Цілком пристойно. Але майбутнє можливо передбачити лише віртуально. І тільки!

У природі все влаштовано так, що або ви спостерігаєте, як щось відбувається, або визначаєте те, що відбувається. Так, у вас може при цьому виникнути спокуса розсортувати сприймане – пізнане – на деякі, на ваш погляд, вельми самостійні частини, поділити все на «чорне» і «біле». Але у природі все взаємопов'язано і взаємообумовлено. Еволюція не може мати рацію або не мати рації. Вона просто те, що вона є. Енергію природи можна використовувати для відтворення чогось, але тільки не її самої. Це людині не посильно. Енергія природи просто є! Мобільний зв'язок можна використовувати для переговорів і для ділового або іншого листування. Мобільний зв'язок просто є. А майбутнього не існує. Це лише наше віртуальне уявлення на основі усвідомлення нами пізнаного. Майбутнє – детерміноване у просторі та часі наше минуле. Воно не може бути хорошим або поганим. Воно може бути таким, яким ми його створимо!

Майбутнє, скоріше, складається із множини питань, на які все менше і менше стандартних відповідей. Єдина теорія не дає на них відповідей. Світом править різноманіття процесів. І скоріше, питання, їх різноманіття, а не відповіді визначають майбутнє. Звідси висновок: на шляху в майбутнє не варто сподіватися на різноманіття розроблених технологій – вони – минуле. Все, що вони можуть нам дати – це відповіді на наші питання. Якщо ви здатні ставити своєчасні і потрібні питання, питання унікальні, і ставити такі питання швидше за інших – ваше майбутнє гарантоване. Але знайте, що через мить вам доведеться подумати про нове питання, в ім'я стабільності вашого майбутнього. А потім про наступне, бо природний життєвий цикл складається з пізнання можливого, усвідомлення пізнаного і наукового обґрунтування усвідомленого.

Майбутнє неможливо передбачити – його можна проектувати на основі усвідомлення пізнаного, його потрібно створювати! Майбутнє народжується через інновації – не оптимізацією, не вдосконаленням відомого і не за рахунок вивчення суспільного. Майбутнє створюється тотальною інноваційністю!

Що це таке? Це образ думок всіх і кожного, всього і скрізь. І цьому немає кінця. Це щільність сукупного інтелектуального потенціалу. Інновації – це не просто питання застосування чи зміни високих технологій, машин і проце-

сів. Це сукупність процесів і аспектів діяльності підприємства, організації, регіону, країни в цілому. Це зміни інтелектуального потенціалу кадрового складу і сфери послуг.

Більш того, тотальна інноваційність – це і зміна уваги або неуваги до навколишнього середовища, до постачальників і споживачів вашої продукції або послуг. Відходу від моделі, в якій увага зосереджувалась на одному чи іншому, і переходу до моделі, де увага фокусується на досягненні і того, і цього одночасно. Не йдеться про створення умов розумного балансу. Йдеться про пріоритети «крайності», нехтуючи «усередненими» рішеннями.

Нові ролі неминуче вимагають нових знань. Експансія діяльності приводить не тільки і не стільки до необхідності концентрувати всі зусилля на власній компетентності, скільки скорочує час, який є у вас для реалізації власного потенціалу або наданих переваг. У соціальному середовищі, яке функціонує в режимі реального часу, здатність працювати на випередження не має ціни. Якщо у вас є чітке розуміння, що саме становить вашу компетентність, треба діяти із швидкістю світла.

Працювати швидко – це, звичайно ж, не тільки фізичний показник. Це питання кращої організації праці. У суспільстві, заснованому на знанні, мізки завжди отримають перемогу над м'язами. Бо, на думку вчених різних країн, в процесі суспільних відносин сукупний інтелектуальний потенціал використовується від 5 до 15%. А зараз уявіть собі, що виробничий потенціал був би завантажений на ті ж 5 – 15% [6].

Швидше – це означає вище рівень знань, це означає еластичніше наш мозок, це означає, ви наділені людським розумом. Сьогодні конкурують тільки на основі знань. Але, на жаль, знання недовговічні. Якщо ви їх вчасно не використовуєте, вони стануть даремними. Таким чином, ви або швидкі, або забуті. У нових міжособистісних і суспільних відносинах, в соціально-економічному аспекті, обмежень за швидкістю немає. Швидкість – це все, це – запорука успіху. Необхідність швидкого оновлення – це те, що застосовано до кожного, стосується всіх і кожного в будь-якій сфері діяльності.

Насильство – це спосіб привласнити особисту власність, закон – спосіб перетворити неупорядкований грабіж на контрольовану продуктивну роботу, право – спосіб поставити закон на службу суперечливим інтересам класу власників, гроші – спосіб придбати право, капітал – спосіб виробити гроші. Далі теорії немає, оскільки унікальність капіталу як виробничого відношення полягає в тому, що він є відношення, що самовідтворюється, є спосіб виробити самого себе.

Так навіщо щось шукати далі? Це питання і згубило нас – і не лише нас. А в ньому і міститься прірва помилок.

Уміння організувати роботу на основі новітніх знань – це мистецтво досягнення видатних результатів з використанням сукупного інтелектуального потенціалу на основі потоку творчих ідей.

Які ж критерії спроможності нашої стратегії?

Перш за все, давайте, подивимося, де ми знаходимося. Україна знаходиться в ситуації активної запізнілої модернізації згори, політичним шляхом. Більш того, все виразніше виявляється порочний круг рецидивуючої модернізації як спроби зверху перерозподілити сфери впливу, перегляд актів приватизації державних об'єктів, переслідування не згідно з законом, а силою власті альтернативних дій і т. ін. Це все змушує постійно знаходити деякий, майже недосяжний, оптимум необхідних темпів економічних і політичних реформ і прийнятної соціальної їх ціни, що може як мати, так і не мати очевидного людського сенсу, соціальних відтінків і історичного майбутнього. Тому це дуже важко зрозуміти, це не сприймається. Визначити зміст, спрямованість цього потоку в цілому практично неможливо.

У природних стабільних процесах інерційні періоди розвитку геометрично збігаються з лінією історичного процесу, що відбувся, де вже не видно окремих відсічених гілок, що не «відбулися». Ці ж, штучно приведені до оптимуму реформи, йдуть наче «під кутом» до основної лінії, оскільки вони наповнені надмірними і хаотичними діями, різноспрямованими у відношенні до тенденції, що склалася.

Звідси, майбутнє як існуючі в суспільній свідомості соціальні цілі не просто суперечливе, але і розірване, розрізнене, оскільки в суспільстві слабшає інтеграція, і воно не набирає необхідної критичної маси загальноприйнятих цінностей [4].

Існування, саме існування, великого, достатньо кваліфікованого і недостатньо організованого для захисту своїх інтересів робочого класу і селянства, є прикладом непередбачуваності нашого майбутнього, в якому або економічний розвиток України буде успішним – а для цього є у нас і достатні природні та трудові ресурси, і могутні інтелектуальний, науковий і технологічний потенціали, високий рівень індустріального розвитку – або подальше зволікання, через загальну боротьбу за владу, і за ним подальше зубожіння викличуть непередбачувану поведінку і тих, хто працюють, і безробітних, результатом якого може бути тільки соціальний вибух або диктатура влади.

Ця непередбачуваність підсилюється масштабами національно-культурної неоднорідності соціальної формації, що ще більше ускладнює і без того слабку керованість соціумом, збільшенням економічних обмежень на розвиток промисловості, сільського господарства і підприємництва, відсутністю до недавнього часу збалансованого податкового кодексу, висмоктуванням ресурсів сільського господарства, (трудового і виробничого потенціалів села) зниженням до мінімуму і дискредитацією людського чинника. Особливості культури, система норм і цінностей нашого суспільства, його рівень духовності важко оцінити однозначно.

І все ж, незважаючи на таку слабку привабливість стану, в якому ми перебуваємо, чи є у нас якийсь шанс на його поліпшення? Так, є. Виходячи з результатів досліджень, в цілях виходу з процесу запізнілої модернізації, слід здійснити в найкоротший часовий відрізок ряд заходів соціально-економічного, політичного і організаційного характеру.

Основні з них такі.

По-перше, мобілізація соціального потенціалу суспільства, тобто сукупного інтелектуального потенціалу соціуму, енергії населення. Це може бути успішним тільки у випадку, якщо формуються і розвиваються мотиви соціально-економічної діяльності. У всьому світі вважається, що найбільш ефективною в цій ситуації є підприємницька мотивація. Соціальна форма цієї мотивації – приватний інтерес. Він заснований на не жорстко пов'язаному з трудовими відносинами і умовами праці способі отримання доходу і на найбільш сильній, накопичуваній перевазі – приватній власності на засоби виробництва.

Труднощі, що виникають при такому способі мобілізації соціального потенціалу, пов'язані, в першу чергу, з тим, що розвинена, тобто, ефективна і соціально прийнятна, підприємницька мотивація формується зовсім не відразу. Більш того, її первинні форми бувають малоефективними через сильну залежність від іноземного капіталу та від місцевої державної бюрократії, орієнтації тільки на надприбуток, через схильність обертати грошові накопичення в нерухомість, майно, а не в капітал або переводити останній і зберігати його в зарубіжних банках, що інвестує розвиток інших держав, а не своєї власної. Наголошується переважання на перших етапах самокорисливих інтересів, підступності, насильства, розмивання норм суспільної поведінки, корупції, фаворитизму.

І все ж зусилля мобілізації соціального потенціалу суспільства мають бути спрямовані не на боротьбу з цими труднощами, не на викорінювання їх із сві-

домості соціуму, а на формування в цій свідомості як класичних ознак соціального підприємництва – раціональності ставлення до світу цінностей і норм, правил поведінки, високого рівня домагань, готовності до ризику і повної відповідальності за свою долю, тобто, відмова від соціальної захищеності, – так і найбільш яскраво виражених сучасних ознак – високої політичної і соціальної культури, економічної освіченості і професійної компетентності, правової свідомості і високого рівня знань.

По-друге, створення гнучкої і динамічної соціальної структури: формування і розширення середніх верств населення, середнього класу соціуму як постійного природнього джерела економічної активності, збільшення їх ролі в суспільстві, як у сфері економічній так і політичній.

Наголос тут необхідно робити на створенні стійкого соціального консенсусу між різними соціальними групами, між працедавцями і працівниками, між державою і підприємцями, між державою і профспілками, між підприємцями, працедавцями і профспілками, між приватним і державним та регіональними секторами економічної діяльності. Особливого значення може набувати при цьому використання культурних і національних традицій: сумлінності, працьовитості, відповідальності, образу мислення і дисципліни, яких нам не позичати.

Проте для вирішення завдання соціального консенсусу вирішальну роль відіграє розвиток політичної культури, свого роду, культури громадянськості, прояв якої важливий за активної участі мас у формуванні політичних і економічних рішень стратегічного плану. При цьому передбачається, що політична культура не тотожна політичній системі. Політична культура – це система сприйняття і пізнання індивідом соціально-політичного світу, своєрідна інформаційна база для локальних і стратегічних оцінок цього світу і визначення свого місця і ролі в соціально-політичних процесах, формування здібностей орієнтації і оцінки політичних рухів.

Саме розвиток культури громадянського суспільства на цьому етапі є однією з основних мотивацій мобілізації соціального потенціалу.

По-третє, формування правової свідомості соціуму і законодавчої бази. Як показує зарубіжний і сучасний вітчизняний досвід, найскладніше і найважче формується саме правова свідомість. Політична активність виникає достатньо швидко. Потреба в економічній компетентності формується значно повільніше, оскільки, з одного боку, без неї якийсь час ще можна обійтися, з іншого боку – наш народ не звик рахувати, за нього все це виконувала держава. Тому раціональне ставлення до своєї індивідуальної діяльності найчастіше порушується неконтрольованим прагненням до самоствердження, до перевищення самооцінки, насторожено-агресивним ставленням до найманої праці, до його організованої соціальної активності.

Правова свідомість громадян високорозвинутих держав базується на законодавчій базі, федеральних і відомчих актах. Правова свідомість вітчизняних підприємців часто будується за типом «подвійної моралі»: у якихось соціальних відносинах закону і «правил гри» дотримуються, в інших, як в гонитві за прибутком, збагаченням – ні або не обов'язково. Така правова необов'язковість, звичайно ж, пов'язана з тіньовим походженням їх ініціативної економічної діяльності. Природно, що такий зв'язок є соціально небезпечним через активне використання методів лобіювання, корупції, економічного насильства та інших видів протиправної і соціально несхвалюваної поведінки, що залучає до своєї сфери всі великі маси людей. Крім того, «тіньові» вдачі, привчаючи до надприбутку, не дають підприємницькій мотивації стати по-справжньому економічно ефективною.

У будь-якій високорозвиненій державі створено законодавчу базу, яка не тільки захищає підприємницьку діяльність, але і сприяє використанню результатів НДДКР на користь всієї економіки, для чого формуються механізми їх ре-

алізації в адміністративно-організаційному, інформаційному і технічному аспектах.

По-четверте, формування і активізація колективістської мотивації мобілізації соціального потенціалу суспільства, соціуму. Як правило, в основі цього завдання лежать цінності колективного інтересу і відповідальності, громадського обов'язку і соціальної рівності в процесах ініціативної творчої індивідуальної економічної діяльності.

Колективний інтерес може бути побудований на тій системі матеріальної і моральної винагороди, яка жорстко прив'язана до трудових зусиль колективу на основі цінності ініціативної індивідуальної економічної діяльності кожного і суспільної колективної власності, що складається з сукупності індивідуальної власності. Більшість західних соціологів і вітчизняних економістів вважають колективний інтерес, на відміну від приватного інтересу, менш природною, але більш сильною формою економічної зацікавленості. Та все ж багато хто концентрує увагу на пошуку тих форм суспільної власності, які могли б створювати справжню колективність, але з яскраво вираженою індивідуальністю, гарантованою правовою захищеністю. Йдеться про такий тип соціальних відносин, який формує колективний інтерес з яскраво вираженою індивідуалізацією як ефективним мотивом суспільної економічної діяльності.

Психологічні передумови для цього у нас мають глибоке соціальне коріння, і вони з покоління до покоління, з минулої соціальної формації до нової формації тільки зміцнюються. За роки нашої складної історії розвитку сформувався стійкий монолітний тип мотивації, який не вкладається ні в класичну північноамериканську схему, де мотивація «досягнення», заснована на індивідуалізмі, протиставляється мотивації «приналежності», ні в японську, де превалюють індивідуальні акценти, оскільки для найбільш ефективних наших працівників характерні, скоріше, безпосередньо колективістські, ніж індивідуалістичні орієнтації.

По-п'яте, створення ефективного механізму управління природнім посиленням соціальної диференціації суспільства. Це відбувається, перш за все, за рахунок посилення стихійних процесів при розподілі і перерозподілі соціальних благ. І це ж пов'язано з неминучим в умовах радикальних змін в економіці відставанням соціальної інфраструктури, з необхідністю заморожування зарплати, зростанням інфляції і безробіття, що приводить до об'єктивної необхідності в серйозному скороченні соціальних програм.

Створюється ситуація посилення стихійної неконтрольованої диференціації, оскільки такий контроль може перешкодити накопиченню капіталу, збільшенню вкладень в економічний розвиток, підвищенню економічної активності в цілому.

Саме по собі зростання нерівності розглядається як негативний, такий, що дестабілізує суспільство, чинник. Тому потрібні ефективні важелі дії не тільки на збільшення соціальної диференціації, але і на можливості її зниження, яке відбувається через багато процесів: структурні зміни в економіці; науково-технічний розвиток, що відкриває нові економічні можливості; зростання рівня освіти населення, що полегшує вертикальну мобільність суспільства; активну перерозподільну політику.

По-шосте, створення механізму цілеспрямованого державного регулювання процесу зовнішньоекономічної взаємодії і його наслідків. Посилення соціального напруження відбувається через те, що суспільство переглядається «вибірково», тільки там, де це вигідно інвестуючій країні або фірмі, або міжнародній фінансовій організації. Тому міжгалузева, міжрегіональна, міжпрошаркова нерівність збільшується. Причому держава-боржник, як правило, не має можливості успішно блокувати соціальну нестабільність, компенсуючи нерівність. А міжнародні організації-кредитори або інвестори висувають як прямі вимоги відмову від державного регулювання доходів і цін.

Крім того, іноземний капітал може активно виступати з місцевими державними елітами проти місцевих підприємців, так само, як і з останніми – проти перших. І в тому, і в іншому випадку важко досягти необхідного для стабілізації і мобілізації соціального потенціалу консенсусу в суспільстві, інтеграції його сил.

По-сьоме, створення ефективної системи оперативного управління процесами мобілізації соціального потенціалу, формування гнучкої соціальної структури і взаємодії як із зовнішнім середовищем, так і з внутрішнім соціальним середовищем.

Якщо управління не справляється з нестабільністю, не знаходить компромісів для мінливих інтересів різних груп, що перетинаються, не контролює ситуацію, воно виходить з під контролю, виникає соціальна криза, основні прояви якої – недовіра до соціальних інститутів, держави. За тотальної кризи з-під контролю управління виходить вся соціально-економічна система і її структура.

Виходячи з логіки і базової мотивації сьогоднішньої української влади, тобто, владної команди, незважаючи на її різноманітність і приналежність до різних партій і течій з їх мільярдними доларовими статками, вже сьогодні доводиться вирішувати три життєво- і смислоутворюючих питання:

– як легалізувати свої гігантські накопичення, що знаходяться в інших державах і інвестують чужий розвиток;

– як створити надійну систему, що дозволяє інвестувати власні кошти у власні або державні справи;

– як уникнути надмірної недружньої уваги правоохоронних органів своєї держави, США і Євросоюзу до гігантських накопичень, створених у той час, коли офіційна зарплата ніколи не перевищувала 50 тис. дол. на рік.

А якщо врахувати, що українська державність увійшла до нового етапу свого розвитку (юність позаду, починається непростий період зрілості), то від них буде потрібний якісно вищий рівень відповідальності, стратегічної далекоглядності і здатності сформулювати довгострокову доктрину розвитку. Доведеться узяти на себе повну відповідальність за реалізацію в найближчі 5–10 років певних системоутворюючих політичних, економічних і соціальних програм – від легітимації об'єктів приватизації до промислової модернізації – з метою якісного зниження енергомісткості виробництв і технологічного їх оновлення, що вимагає поставити загальнонаціональні інтереси над приватними.

Уміння організувати роботу на основі новітніх знань – це мистецтво досягнення видатних результатів з використанням сукупного інтелектуального потенціалу на основі потоку творчих ідей. Основою стратегії стають тісні виробничі зв'язки і уміння оперативно, в розраховуваному часовому інтервалі розкрити ініціативний творчий потенціал і спроектувати процедурно-технологічні процеси як максимального використання сукупного виробничого і трудового потенціалів, так і функціональних можливостей системи управління.

Це все примушує постійно знаходити деякий, майже недосяжний, оптимум необхідних темпів економічних і політичних реформ і прийнятної соціальної їх ціни. Вони можуть як мати, так і не мати очевидного людського сенсу, соціальних відтінків і історичного майбутнього. Тому їх дуже важко зрозуміти, вони несприйманні. Визначити вміст, спрямованість цього потоку в цілому практично не можливо.

Вони, як правило, відрізняються не лише і не стільки своїми внутрішніми властивостями, але і місцем в нерозчленованому історичному потоці. У природніх стабільних процесах інерційні періоди розвитку геометрично збігаються з лінією історичного процесу, що відбувся, де вже не видно окремих відсічених гілок, що не відбулися. Ці ж штучно приведені до оптимуму операційні підходи йдуть наче «під кутом» до основної лінії, оскільки вони наповнені надлишковими і хаотичними діями, різноспрямованими по відношенню до тенденції, що складається.

Звідси, наше майбутнє як соціальні цілі, що існують в суспільній свідомості, не просто суперечливе і розірване, розрізнене, оскільки в суспільстві слабшає інтеграція і воно не набирає необхідної критичної маси загальноприйнятих цінностей, але вимагає абсолютно нової формалізації.

Соціальна криза – це наслідок і одночасно причина некерованості соціальної системи, неефективності функціонування соціальних інститутів. У цих умовах насильство стає усе більш поширеним засобом вирішення соціальних проблем, вирішення соціальних конфліктів, відстоювання групових і індивідуальних інтересів. Яскравим прикладом цього є соціально-конфліктна ситуація з комунальними платежами. Ще не відомо, чим закінчиться і аграрна реформа.

По-восьме, створення умов, що перешкоджають виникненню авторитарного режиму. Ця можливість закладена не лише і не стільки в психологічній реакції людей на кризисну ситуацію, в прагненні до соціальної впорядкованості, надійності, передбаченості за будь-яку ціну, скільки в створенні умов колективного політичного насильства типу «помаранчевої революції», яке зростає із зростанням нерівності доходів і з необхідністю політичних і цивільних прав. Проте і в політичного режиму є деякий критичний стан – період, коли він найбільш слабкий, оскільки переходить із стану низької репресивності до високої або навпаки. Тому найбільш серйозна політична нестабільність, найімовірніше, виникає в період стійкого режиму середньої репресивності, на тлі збільшення диференціації доходів і загального передивляння і раніше ухвалених законів, і раніше прийнятих рішень.

Та все ж слід усвідомити, що нова подоба суспільства, яке ми хочемо побудувати, складається, формується або проектується не у вигляді якоїсь універсальної схеми, організаційної моделі або оптимальної соціально-економічної системи, а як різноманіття «багатоколірних» моделей, систем і процесів, що відображають історичні тенденції, своєрідність культурних цінностей, духовного стану всього населення, на базі переосмислення і усвідомлення переосмисленого, всього накопиченого знання в галузі суспільних наук – в світі і, конкретно, в нашій країні. Будь-які перетворення і реформи, що не враховують цих обставин, мають тупиковий характер. Шлях до істини – лише через пізнання необхідного, усвідомлення пізнаного і наукове обґрунтування усвідомленого. Тому сьогодні таким важливим є заклик до науково обґрунтованої рішучості, до необхідності фундаментальних досліджень і узагальнень дослідженого, до боротьби з примітивізмом і поверховими поспішними думками, із спробами управляти на рівні нікчемних знань і дешевої публіцистики.

Вирішення питань щодо шляхів і закономірностей ефективного соціально-економічного розвитку тієї або іншої суспільної формації можливе лише за умови глибокого комплексного використання сучасної методології пізнання процесів суспільного розвитку взагалі, усвідомлення пізнаного в конкретному вимірі і наукового обґрунтування процесів розвитку на підставі економічних показників «за фактом», а не «за прогнозом».

Список використаної літератури

1. Большой экономический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: «Большая Российская энциклопедия»; – СПб.: «Норинт», 1999. – 1456 с.

2. Булгаков С.Н. Философия хозяйства / С.Н. Булгаков. – М.: Новые технологии, 1999. – 367 с.

3. Лесков Л.В. Знание и власть. Синергетическая кратология / Л.В. Лесков. – М.: СИНТЕГ, 2001. – 100 с.

4. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В.И. Ляшенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.

5. Ткаченко В.А. В поисках новой парадигмы отношений общественного развития / В.А. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2007. – № 1. – С. 159–164.
6. Туган-Барановский М.И. Политическая экономия / М.И. Туган-Барановский. – К.: Наукова думка, 1994. – 263 с.

В статье раскрывается философия видения системы компетенций формирования инновационного роста интеллектуального потенциала общества на основе построения гражданского общества, базирующегося на творческой инициативной экономической деятельности всех субъектов общества.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, творческая деятельность, экономический механизм, биоэнергосистема, природа свободы.

Planning philosophy of the system of actions at forming of bases of intellectual potential growth of society and nature of some subjects and society on the whole opens up in the work.

Key words: intellectual potential, creative activity, economic mechanism, bioenergy system, nature of freedom.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.8

В.М. ТЮТЮННИК,
доктор технических наук, профессор, академик РАЕН, президент Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ), Россия

МАТЕРИАЛЫ О НОБЕЛЕВСКИХ ЛАУРЕАТАХ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ Л.В. КАНТОРОВИЧЕ И М. ФРИДМЕНЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ ИНФОРМАЦИОННОМ НОБЕЛЕВСКОМ ЦЕНТРЕ

Представлены материалы о нобелевских лауреатах по экономическим наукам Л.В. Канторовиче (1912–1986) и М. Фридмене (1912–2006), хранящиеся в Нобелевской научной библиотеке, Архиве и Музее семейства Нобелей и лауреатов Нобелевских премий Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ). Материалы МИНЦ содержат книги лауреатов, литературу о них, полные списки трудов лауреатов, переписку с вдовой Л.В. Канторовича и его сыном, а также с М. Фридменом, газетные и журнальные публикации, портретную галерею лауреатов с их автографами, электронные издания.

Ключевые слова: лауреаты Премии Шведского банка по экономическим наукам в память об Альфреде Нобеле, Л.В. Канторович, М. Фридмен, Нобелевская научная библиотека, Архив и Музей семейства Нобелей и лауреатов Нобелевских премий Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ), материалы фондов.

Мечта о Нобелевском центре (музее, библиотеке, архиве, банке данных...) зародилась у меня ещё в конце 60-х годов прошлого века, когда интенсивно занимался перепиской с нобелевскими лауреатами и сбором материалов о А. Нобеле и лауреатах Нобелевской премии по химии. Это было тяжёлое время не только для подобных свершений, но даже и для мыслей о них. Один из моих учителей в журналистике прославленный спецкор «Комсомольской правды» Я.К. Голованов предостерегал меня в то время: «Учти, ты играешь с огнём. Многие нобелевские лауреаты – ярые антисоветчики... Такие увлечения в нашей стране могут тебе дорого стоить. Поищи более “вкусную” тему». К счастью, тогда уже «нобелевский пожар» горел во мне с такой силой, что затушить его никому не удастся.

В начале 80-х годов пошлого века мечта постепенно начала воплощаться в жизнь на базе Тамбовского филиала Московского государственного института культуры (ул. Советская, д. 6), в котором удалось найти помещения. Здесь же возникли первые научные и практические идеи:

1) о формировании отдельных библиотечных, архивных, музейных и компьютерных информационных фондов по нобелевской тематике;

2) о создании новой «библиотечно-музейно-архивно-информационной технологии» (БМАИТ) с нетрадиционным подходом к обслуживанию с помощью накопленных фондов и экспонатов – специально разработанные способы кодирования и индексирования всех документов как единой системы позволяют максимально долго не допускать потребителя к оригиналам документов на бумажных носителях, последовательно удовлетворяя его фактографические, библиографические, аналитические и комплексные запросы по нобелевской те-

© *В.М. Тютюнник, 2012*

матике путём использования накопленной в БМАИТ систематизированной информации и результатов её библиометрической, наукометрической и информетрической обработки;

3) об отдельной информационной организации, осуществляющей поиск, накопление, переработку и распространение нобелевской информации;

4) о научном центре, предназначенном для проведения фундаментальных исследований в различных областях знаний международными усилиями и о предоставлении учёным возможностей проведения теоретических исследований в нобелевских направлениях, т. е. в области физики, химии, физиологии или медицины, а также в области литературоведения, политики и экономики, наукометрии и библиометрии, истории науки и культуры, документоведения и др. на базе накопленной и систематизированной большой совокупности трудов и сочинений нобелевских лауреатов и литературы о них на различных языках;

5) о международных встречах-конференциях исследователей нобелевской тематики;

6) о разработке модели многофункциональной биометрической и наукометрической биографии нобелевского лауреата, которая может быть распространена на биографическую литературу вообще;

7) о нетрадиционном решении проблем организации данных и знаний в БМАИТ путём решения задач взаимодействия разноформатных компьютерных баз данных и знаний;

8) о собственном издательстве; и др.

Так, постепенно зарождалась нобелистика в СССР[1]. Её основные вехи: 1968–1988 – сто публикаций по нобелистике из Тамбова в параллель с редкими и разрозненными публикациями других авторов, 1975 – первый на русском языке сборник биографий лауреатов Нобелевской премии по химии за 1901–1974 гг. в «Журнале Всесоюзного химического общества им. Д.И. Менделеева», в издании которого основную роль сыграл мой учитель академик И.Л. Кнунянц (04.06.1906–21.12.1990); 1980 – первая книга И.А. Дьяконовой «Нобелевская корпорация в России»; 1988 и 1991 – первое и второе издание моей книги «Альфред Нобель и Нобелевские премии»; 1987 – создание, а в 1989 – официальное открытие Международного Информационного Нобелевского Центра (МИНЦ) в Тамбове; 1989 – первая встреча-конференция лауреатов Нобелевских премий и нобелистов в Тамбове (2010 – девятая встреча – Международный нобелевский конгресс), 1991 – первая нобелевская конференция в С.-Петербурге (Международный фонд истории науки, А.И. Мелуа) и открытие памятника А. Нобелю; 2004 – МИНЦ открывает филиал в Вене (Австрия) – пятый после Баку, Бишкека, С.-Петербурга и Москвы... Нобелистика получает официальный статус в УДК (1996), после Тамбова этот термин начинают употреблять сначала за рубежом (Австрия, Германия, США, Украина и др.), затем в нашей стране (А.И. Мелуа, А.М. Блох, И.Г. Фукс, А.А. Матвейчук и др.), хотя имеется и альтернатива – нобелеведение (Ф.П. Кесаманлы). В Тамбове сложилась школа нобелистики: в составе МИНЦ работают Нобелевская научная библиотека, Музей и Архив семейства Нобелей и лауреатов Нобелевских премий, создан и пополняется банк данных (более 20 баз данных) по нобелистике, проводятся научные конференции, работает аспирантура, защищаются диссертации, уже в 1980-е гг. изданы первые на русском языке полные списки всех нобелевских лауреатов, после 2000 г. такие списки публикуются ежегодно, издательство МИНЦ «Нобелистика» ежегодно выпускает поток

[1]Нобелистика – название нового научного направления, рождённого и развитого в Тамбове, а ныне общепризнанного в мире. Нобелистика – наука о формировании, функционировании, переработке, анализе и распространении нобелевской информации – объектно-ориентированный симбиоз информатики и науковедения.

книг и брошюр, по грантам МИНЦ работают нобелисты (специалисты по нобелистике) в Тамбове, Москве, С.-Петербурге, Баку, Гамбурге, Вене... Появились архивные изыскания нобелистов в С.-Петербурге (С. Калядина, В. Мешкунов) и Москве (Э. Гвиниева, А. Авербух, И. Дьяконова, И. Фукс, А. Матвейчук и др.), с 2003 г. ведутся комплексные обследования архивов нобелистами Тамбова. В С.-Петербурге работает издательство «Гуманистика» (А.И. Мелуа), издающее энциклопедии нобелевских лауреатов, в Москве создан благотворительный фонд «Нобелевские лекции – 100 лет» (В.С. Лобанков), выпустивший первое полное 50-томное издание Нобелевских лекций на русском языке и реализующий туры по нобелевским местам Скандинавии. В Тернополе уже 20 лет проводятся ежегодные нобелевские чтения, в Днепропетровске усилиями Б.И. Холода и Е.М. Грошева создан уникальный Нобелевский комплекс – Днепропетровский университет имени Альфреда Нобеля, «Планета Альфреда Нобеля», нобелевские экономические форумы и международные студенческие олимпиады...

28 сентября 2010 г. участники 9-го Нобелевского конгресса – международной встречи-конференции нобелистов стали свидетелями открытия совершенно уникальных учреждений культуры на Тамбовщине – Нобелевской научной библиотеки, Музея и архива семейства Нобелей и лауреатов Нобелевских премий. Точнее говоря, это было «переоткрытие», т. к. библиотека, архив и музей существовали давно – они были открыты ещё в сентябре 1991 года на 2-й встрече-конференции нобелистов: библиотека и архив – в старом корпусе института культуры (откуда, кстати говоря, благополучно выдворены руководством ТГУ им. Г.Р. Державина после объединения института культуры с пединститутом), музей – в музейно-выставочном комплексе военного училища связи. Теперь же эти учреждения получили новые, хотя и небольшие, но специально оборудованные помещения в Тамбовском филиале МГУКИ на ул. Монтажников, д. 3.

В *Нобелевской научной библиотеке* около 20000 книг и брошюр. Это труды и произведения лауреатов Нобелевских премий (по физике, химии, физиологии или медицине, литературе, политике, экономике), а также литература о них и о семействе Нобелей на русском и многих иностранных языках. Здесь есть и общедоступные книги, каждая из которых в отдельности вряд ли представляет ценность, но когда этот фонд по конкретной тематике собран в едином месте, информация сконцентрирована (говоря языком информатики), обработана и описана в традиционных и электронных каталогах, – ответ на любой запрос по нобелистике не представляет особого труда. В фонде много и совершенно редких изданий, представляющих библиографический раритет, например, книги XIX века.

Особую ценность представляют *нобелевские архивы*, более 100 тыс. единиц хранения. Здесь уникальная многолетняя переписка с нобелевскими лауреатами всего мира, представленные лауреатами статьи, фотографии, газетные и журнальные публикации на различных языках, рукописные материалы... Большая часть этих документов ещё не введена в научный и учебный обиход, ожидает своих исследователей.

Музей семейства Нобелей и лауреатов Нобелевских премий представляет особую нашу гордость. Здесь почти каждый из сотен экспонатов – событие со своей историей, историей не только самого экспоната, но и историей его пути в музей.

Концептуальным замыслом музейной экспозиции является принадлежность музейного предмета к нобелевской тематике. Поэтому размещение выставок в музейной экспозиции – тематическое, с элементами ансамблевых и систематических экспозиций:

1) семейство Нобелей (центральная фигура – основатель Нобелевских премий А.Б. Нобель, экспонаты о нём являются основными, далее – в ретроспек-

тивном и перспективном расположении: предки от 17 века, родители, братья, племянники и т. д.);

2) нобелевские фирмы (заводы, фабрики, лаборатории, основанные А. Нобелем, их продукция от зарождения до настоящего времени);

3) деятельность «Товарищества нефтяного производства братьев Нобель» в России и за рубежом (нефтеразведка, нефтедобыча, переработка нефти в нефтепродукты и их транспортировка, хранение и реализация);

4) лауреаты Нобелевских премий: по физике, по химии, по физиологии или медицине, по литературе, мира, по экономике;

5) процедуры выдвижения, присуждения и вручения Нобелевских премий в Стокгольме (Швеция) и Осло (Норвегия);

6) Учреждения Нобеля: Нобелевский фонд, Нобелевские комитеты, Нобелевские институты, организации, присуждающие Нобелевские премии (Королевская Шведская академия наук, Шведская академия, Нобелевская ассамблея Каролинского института, Норвежский Нобелевский комитет Норвежского парламента), Нобелевские библиотеки, Музей Нобеля в Стокгольме, Дом-музей Нобеля в Карлскуге (Швеция), Нобелевский центр мира в Осло (Норвегия) и др.;

7) деятельность Международного Информационного Центра в области нобелистики (нобелевские встречи-конференции, международное издательство «Нобелистика», филиалы МИНЦ в Москве, С.-Петербурге, Баку, Вене, Гамбурге и др.) и нобелевское движение.

Многолетняя (почти 45 лет) переписка с нобелевскими лауреатами, анализ большого количества мирового потока литературы, наукометрические исследования, параллельные анализы тенденций развития мировой науки, экономики, литературы и политики со списками лауреатов и формулировками Нобелевских комитетов позволяют автору выдвинуть *новую идею: картина Нобелевских премий за сто с лишним лет (количественная и хронологическая) достаточно точно отражает интеллектуальный потенциал и историю социальных процессов нашей страны по сравнению с другими странами мира*. Возможно, в этом глубинные причины борьбы с памятью деятельности династии Нобелей в России и значимостью Нобелевских премий для СССР. Лишь в XXI веке Нобелевские премии и нобелевская тематика неожиданно становятся модными в России.

В 2012 году исполнилось 100 лет со дня рождения выдающихся математиков и экономистов мира, лауреатов нобелевской премии по экономическим наукам – российского учёного Леонида Витальевича Канторовича (19.01.1912–07.04.1986) и американского учёного с украинскими корнями Милтона Фридмена (31.07.1912–16.11.2006). В их судьбах много общего и много различий. Почти одновременно и в одинаковом возрасте они получили Нобелевские премии: Л.В. Канторович – премию 1975 года в возрасте 63 лет «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов» («for their contributions to the theory of optimum allocation of resources»), М. Фридмен – премию 1976 года в возрасте 64 лет «за достижения в области анализа потребления, монетарной истории и теории и за демонстрацию сложности политики стабилизации» («for his achievements in the fields of consumption analysis, monetary history and theory and for his demonstration of the complexity of stabilization policy»).

В фондах МИНЦ имеется обширная совокупность библиотечных, архивных и музейных документов, характеризующих жизнь и деятельность обоих лауреатов:

1. Полный список трудов академика АН СССР Л.В. Канторовича – 551 публикация, в том числе 3 книги, 2 тома собрания сочинений, статьи и доклады.
2. Портретная галерея Л.В. Канторовича, предоставленная его сыном.
3. Переписка с вдовой Л.В. Канторовича – Натальей Владимировной Ильиной, переписка и материалы участия сына лауреата – Всеволода Леонидовича Канторовича – в Нобелевских конференциях в Тамбове.

4. Полный список трудов почётного иностранного члена РАЕН М. Фридмена – 525 публикаций, в том числе 5 книг, 161 глава в книгах, 363 статьи и доклада (предоставлены в МИНЦ самим лауреатом).

5. Портретная галерея М. Фридмена, предоставленная лауреатом, в том числе с автографом.

6. Переписка с М. Фридменом.

7. Нобелевский доклад, оттиски статей, список трудов, иные материалы, которые предоставлены в МИНЦ М. Фридменом.

8. Архивные фонды Л.В. Канторовича и М. Фридмена, содержащие перечисленные материалы, а также газетные и журнальные публикации о них, электронные издания.

Обширный книжно-брошюрный фонд Нобелевской научной библиотеки МИНЦ (75 единиц) содержит материалы лауреатов и сведения о них или их научной деятельности. Среди них объёмный том «Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России» под редакцией Ю.В. Яковца (2003), 1 том серии «Лауреаты Нобелевской премии по экономике, 1969–1982» (2007), первый энциклопедический словарь Л.Л. Васиной «Нобелевские лауреаты XX века: Экономика» (2001), «Евреи – лауреаты Нобелевских премий» С.А. Фридмана (2000), «Петербуржцы – лауреаты Нобелевской премии в области науки» Ф.П. Кесаманлы (2003), «Россияне – лауреаты Нобелевской премии» И.М. Авраменко (2003), книги на иностранных языках «Nobel führte sie zusammen: Begegnungen in Lindau» барона А. Дис де Штерио (1975 и 1985), «Wissenschaft auserster Hand» (к 50-летию встреч нобелевских лауреатов в Линдау, на Бодезее, 2000), шведская книга «Culture and Creativity», выпущенная на различных языках к 100-летию Нобелевских премий в Стокгольме (2001–2003), книга чешского автора Ivan Broz «20. Stoletija k bylo» (2004) о жизни и деятельности лауреатов, мощный том Британской энциклопедии «100 years with Nobel Laureates» (2001), и, конечно, «нобелевские первоисточники» – официальные издания Нобелевского Фонда «Les Prix Nobelen 1975» (1976) с материалами присуждения премии Л.В. Канторовичу и «Les Prix Nobelen 1976» (1977) с материалами присуждения премии М. Фридмену. Кстати, комплект из 50 книг «Les Prix Nobelen...» подарен автору исполнительным директором Нобелевского фонда бароном С. Рамелем в 1993 году в Стокгольме. Что касается встреч нобелевских лауреатов в Линдау (ФРГ), то Л.В. Канторович был там 3 раза – в 1977, 1979 и 1983 гг. Первые два раза – в качестве гостя, в третий раз – с лекцией «Наука и экономика!». М. Фридмен в Линдау не был ни разу, чисто экономические встречи начались там уже после его смерти.

Документы Архива и Музея МИНЦ не менее обширны и интересны. Здесь переписка с вдовой Л.В. Канторовича – Натальей Владимировной Ильиной-Канторович, которая разыскала меня в июле 1990 г. после нашумевшего фильма «XX век Альфреда Нобеля», снятого А. Любимовым с моим участием и показанного по центральному российскому телевидению. Наталья Владимировна высказала своё мнение о том, что я мало знаю о Леониде Витальевиче, и прислала биобиблиографию нобелевского лауреата. Затем прислал письмо их сын Всеволод Леонидович Канторович, тоже экономист, кандидат наук. В 1991 г. я пригласил вдову и сына принять участие в очередной нобелевской конференции в Тамбове, но они приехать не смогли. Однако уже на следующую конференцию, в 1993 г., В.Л. Канторович приехал в Тамбов и выступил с докладом.

Конечно, в информации о нобелевских лауреатах много путаницы – слишком долго её просто не афишировали в СССР, а затем вдруг появилась масса почитателей, большей частью плохо понимающих тонкости нобелистики. Поэтому столь часты публикации, в которых к российским лауреатам относят американских (см., например, газету «Вечерняя Москва» от 10 октября 2001 г.), путают имена даже очень известных учёных (в статье академика Н. Добрецова в

«Российской газете» от 18 мая 2007 г. академик Канторович назван Александром Витальевичем?!) и т. п. Истинных очевидцев и владельцев точной информации значительно меньше. Оттого столь приятно читать воспоминания, например, профессора С.Г. Михлина о студенте Л.В. Канторовиче: «Помню первое очень яркое впечатление – невысокий мальчик... очень румяный и очень мальчик. Я увидел его и не мог понять, что делает этот маленький мальчик в Университете. Я-то был уже солидным мужчиной, мне было почти 19 лет, а ему шёл пятнадцатый год... Он был необычайно талантлив, это чувствовалось буквально с первых минут. Помню, как все мы, мои однокурсники, были потрясены, когда меньше чем через год появились в печати его первые работы. Это произвело на нас потрясающее впечатление. Мы уже были студентами третьего курса, он – второго, но идея, что студент может напечататься, казалась нам фантастической».

Память о великих лауреатах жива. Два примера: в США вручается премия имени М. Фридмена, в России – премия имени Л.В. Канторовича Отделения экономики РАН (с 1996 г.) «За лучшие работы в области экономико-математических моделей и методов».

Презентовано матеріали про нобелівських лауреатів з економічних наук Л.В. Канторовича (1912–1986) та М. Фрідмена (1912–2006), які зберігаються у Нобелівській науковій бібліотеці, Архіві та Музеї сімейства Нобелів та лауреатів Нобелівських премій Міжнародного Інформаційного Нобелівського Центру (МІНЦ). Матеріалі МІНЦ містять книги лауреатів, літературу про них, повні списки праць лауреатів, листування з удовою Л.В. Канторовича та його сином, а також з М. Фрідменом, газетні та журнальні публікації, портретну галерею лауреатів з їх автографами, електронні видання.

Ключові слова: лауреати Премії Швецького банку з економічних наук в пам'ять про Альфреда Нобеля, Л.В. Канторович, М. Фрідмен, Нобелівська наукова бібліотека, Архів і Музей сімейства Нобелів та лауреатів Нобелівської премії Міжнародного Інформаційного Нобелівського Центру (МІНЦ), матеріали фондів.

Materials about the Nobel winners in economic sciences L.V. Kantorovich (1912–1986) and M. Freedmen (1912–2006), kept in the Nobel scientific library, Archive and the Museum of Nobel's family and winners of Nobel Prizes of International Information Nobel Centre (IINC) are submitted. Materials of IINC contain books of winners, the literature on them, full lists of works of winners, correspondence with L.V. Kantorovich's widow and his son, and also with M. Freedmen, newspaper and journal publications, portrait gallery of winners with their autographs, electronic editions.

Key words: winners of the Premium of the Swedish bank in economic sciences in memory about Alfred Nobel, L.V. Kantorovich, M. Freedmen, the Nobel scientific library, Archive and the Museum of Nobel's family and winners of Nobel Prizes of International Information Nobel Centre (IINC), materials of funds.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.34

М.В. ФОМІНА,
доктор економічних наук, доцент
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

В.В. ПРИХОДЬКО,
кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Статтю присвячено дослідженню спроможності реалізації сталого розвитку трансформаційних економік в сучасних умовах господарювання. Зокрема оцінено вплив глобальних перетворень на розвиток нестійких економік, досліджено проблеми циклічності розвитку і сучасну фінансово-економічну кризу, запропоновано модель процесу розробки стратегії сталого розвитку трансформаційних економік.

Ключові слова: економічний розвиток, сталий розвиток, глобалізація, циклічність, фінансово-економічна криза.

Постановка завдання. Відмінністю сучасного етапу розвитку є виникнення великої кількості протиріч, які ставлять під загрозу майбутнє людства. До них належать: імовірність виникнення глобальної екологічної катастрофи, загострення протиріч між багатими та бідними країнами, невідповідність організації і механізмів функціонування світової фінансової системи сучасним реаліям, посилення протистояння між різними релігійними цивілізаціями, поглиблення протиріч між цільовими орієнтирами на зростання споживання та обмеженими ресурсними спроможностями щодо їх забезпечення. Сучасна економічна реальність переконливо свідчить, що перспективи, темпи і загальний вектор соціально-економічного прогресу національних господарств тією чи іншою мірою визначаються глобалізаційними процесами та спроможністю національних економік протистояти глобальним викликам. У зв'язку з цим перед світовою економічною наукою постає завдання пошуку нових концептуальних підходів, шляхів і механізмів соціально-економічного розвитку.

Аналіз досліджень. Значний вплив на формування наукових уявлень про економічний розвиток, стабільність, глобалізацію формують праці класиків теорії і методології розвитку соціально-економічних систем; розробників теорії циклів та криз; дослідників теорії глобалізації, стабільного та економічно безпечного розвитку. Методологічним підґрунтям дослідження стали наукові праці українських та зарубіжних авторів: О. Білоруса, М. Блауга, Б. Боулінга, В. Гейця, С. Глазьєва, Дж.К. Гелбрейта, М. Єрмошенка, Дж.М. Кейнса, М. Кондратьєва, Р. Коуза, П. Кругмана, В. Леонтьєва, Д. Лук'яненка, В. Лукашевича, К. Маркса, Р. Нуреєва, Г. Одума, В. Ойкена, Ю. Пахомова, Д. Рікардо, А. Сміта, М. Чумаченка, Ю. Яковця.

Але, незважаючи на суттєвий науковий заділ, низка проблемних питань залишається недослідженою, зокрема невизначеними є шляхи та механізми ре-

© М.В. Фоміна, В.В. Приходько, 2012

алізації сталого екологічно та економічно безпечного розвитку в межах трансформаційних соціально-економічних систем в умовах глобалізації. Все це свідчить про актуальність і складність обраного напряму дослідження та формує його мету.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних концептуальних засад економічного розвитку нестійких соціально-економічних систем в умовах глобальних перетворень. При цьому об'єктом є економічні відносини в умовах глобалізації, що формують розвиток соціально-економічних систем; а предметом – теоретико-методологічні основи взаємодії і взаємовпливу сталого економічного розвитку і глобалізації, механізми їх реалізації в умовах трансформаційних соціально-економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Однією з нових теоретичних доктрин, що зробила спробу відповісти на сучасні виклики, є концепція сталого розвитку. Сутність її полягає у тому, що соціально-економічний розвиток має бути спрямований на гармонізацію еколого-економічного простору з урахуванням поточних інтересів і потреб кожної особистості і суспільства в цілому без загрози для інтересів і потреб майбутніх поколінь [1, с. 123; 2, с. 234–235].

Теоретичні концепції сталого розвитку сприймаються як відкриття сучасної наукової думки, але будь-яка концепція завжди має підґрунтя. Таким підґрунтям є здобутки різних шкіл економічної теорії, які тією або іншою мірою висвітлювали питання, які в сучасній інтерпретації можна віднести до предмета нашого дослідження [3, с. 134]. Та праці науковців, які представляють фізико-біологічний концептуальний підхід в економіці і пов'язані із обґрунтуванням оптимального екологічного навантаження виробничих структур на екосистеми, яке б відповідало несучій здатності останніх. Сталий розвиток як процес має принципи, умови і чинники.

Загальноприйнятим критерієм сталого розвитку доцільно сприймати стійкість (стабільність). Стійкість – це такий стан соціально-економічної системи, коли немає причин для порушення досягнутої рівноваги. Стабільність – це спроможність системи, яка виведена з стійкого стану, повернутися до нього самостійно. Головною умовою сталого розвитку є досягнення рівноваги, тобто такої симетричності процесів, що збалансовує деструкцію і відновлення, розпад і поєднання, поділ і інтеграцію. Найсучаснішим підходом до дослідження ринку є теорія хаосу. Наявність означеної теорії дозволяє стверджувати, що суспільство є надчуттєвою складною системою, яка постійно трансформується і знаходиться на грані хаосу. Тому, приймаючи стійкість (стабільність) рівноваги як головну умову сталого розвитку, доцільно сприймати її як ринкову.

Науковці розрізняють суспільно-соціальний, еколого-економічний і економіко-екологічний підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку [3, с. 326]. Вважаємо за найбільш відповідний умовам нестійких соціально-економічних систем економіко-екологічний підхід – маючи на меті сталий екологічний розвиток, джерелом його досягнення приймаємо економічну складову. Таким чином, мова йде вже не про сталий, а про підтримуваний розвиток. Доцільність введення в науковий обіг нової категорії «підтримуваний розвиток» обґрунтована самою сутністю процесу сталого розвитку, бо головною умовою його реалізації є досягнення стійкої (стабільної) рівноваги, тобто потрібен початковий етап, метою якого є формування базису для здійснення такої трансформації за рахунок стабілізаційних економічних програм, стимулювання економічного зростання, досягнення стійкого рівноважного стану. Підтримуваний розвиток – це процес приведення економіки у стійкий рівноважний стан з метою формування базису для сталого економічного розвитку (рис. 1).

Зміна парадигми економічних відносин завжди пов'язана з великою кількістю трансформацій соціально-економічних систем, передумовою яких є два типи чинників: об'єктивний розвиток суспільства і цілеспрямоване реформу-

Рис. 1. Теоретико-методологічні основи сталого розвитку нестійких соціально-економічних систем в умовах глобалізації

вання сукупності наявних інституцій та взаємозв'язків між ними. Тривалість трансформаційного періоду залежить від спроможності соціально-економічної системи до саморозвитку, яка визначається на основі рівня стабільності та стійкості. Ступінь здатності (або нездатності) соціально-економічної системи до сталого розвитку можна визначити за допомогою системи індикаторів, які розроблено на основі методики Комісії ООН зі сталого розвитку. Серед напрямів вдосконалення системи показників оцінки рівня сталості пропонується: використання обмеженої кількості показників (15 індикаторів, які відображають вплив факторів сталості); перегляд вагової оцінки окремих факторів сталості в підсумовуючому інтегральному показнику, тому що, незважаючи на загальні принципи і єдину мету сталого розвитку для всього людства, резерви і засоби їх досягнення дуже різняться залежно від рівня стійкості кожної конкретної соціально-економічної системи; та розробка шкали результатів, яка дозволяє визначити пріоритетні напрями розвитку соціально-економічної системи (табл. 1).

Дослідження теорій циклічності дозволило виявити певний зв'язок між циклічністю і сталістю розвитку соціально-економічних систем. Сталий розви-

Таблиця 1

Рівень сталості та напрями розвитку соціально-економічної системи

№ з/п	Значення інтегрального показника	Рівень сталості системи	Пріоритетні напрями розвитку системи
1	Від 0 до 1	Система стало нестійка	Стратегія стабілізації економіки та відновлення рівноважного стану
2	Від 1 до 2	Система нестійка (нестабільна)	Стратегія підтримуваного розвитку (створення економічних умов для сталого розвитку системи)
3	Від 2 до 3	Система стійка (стабільна)	Стратегія сталого економічного розвитку системи
4	Від 3 до + ∞	Система стало стійка	Стратегія сталого розвитку суспільства

ток теж має циклічний характер та налічує три фази розвитку: стабілізаційний розвиток (стимулювання економічного зростання); підтримуваний розвиток (створення економічних умов для сталого розвитку); сталий розвиток (сталий еколого-економічний розвиток суспільства). Означені стадії описують поступовий перехід від нестійкої неспроможної до сталого розвитку системи до стійкої системи, яка спроможна стало розвиватися.

В межах дослідження теорій циклічності проаналізовано сучасну фінансово-економічну кризу та встановлено, що це якісно новий тип – криза надвиробництва вторинних цінних паперів, яка виникла в результаті зростання обсягів ринку вторинних цінних паперів випереджаючими темпами у відношенні до ринку товарів та послуг, що призвело до протиріччя між цими секторами ринку. Такий висновок зроблено на основі детального дослідження специфіки і характерних особливостей (полягають в її характері: глобальний, системно-інституційний, технологічний, інноваційний); суперечностей і протиріч (між генетично властивим капіталізму прагненням до наживи, заснованим на егоїзмі окремих людей, суспільних груп, держав і їх різних об'єднань, і можливостями та механізмами її досягнення); сутнісних причин сучасної кризи: фундаментальних (системні проблеми світового соціально-економічного розвитку); специфічних (особливості і проблеми економіки США, її становище, роль у світовій економіці); особливих (породжені характером, станом і специфікою розвитку нестійких економік).

Глобалізація як складний за своєю структурою процес розвивається під впливом низки чинників: політичних, ідеологічних, культурологічних, цивілізаційних [4–6]. Це зумовлює подвійний характер процесу. З одного боку, він є об'єктивним як результат розвитку виробничих сил та відповідних їм економічних відносин, а з іншого – суб'єктивний – як результат певної політики, яка проводиться найбільш потужними країнами. У цій роздвоєності приховується одна з суперечностей глобалізації. З одного боку, суб'єктивний глобалізм використовує об'єктивний процес поділу праці з метою реалізації своїх економічних інтересів та переформатовує міжнародні зв'язки у бажаних для себе напрямах для отримання доступу до економічних та фінансових ресурсів. З іншого – об'єктивна глобалізація, маючи на меті формування простору здійснення ефективного обміну для максимального задоволення потреб кожної особи у світовому суспільстві, обмежує можливості суб'єктивних глобалістів, які прагнуть досягнення індивідуальної мети.

Вважаємо за доцільне використовувати якісно новий концептуальний підхід до дослідження процесу глобалізації, особливо з огляду на його сумісність із сталим розвитком суспільства, – системно-синергетичний, який базується на синергетичній парадигмі сучасної економічної теорії та системному аналізі.

Синтез системного аналізу та синергетичного підходу є об'єктивно можливим завдяки їх миттєвій і логічній сумісності, що обумовлено загальним діалектичним походженням (табл. 2).

Таблиця 2

Діалектична спорідненість системного аналізу та синергетичного підходу

Критерії	Системний аналіз	Синергетичний підхід
Похідний стан	1. Системність – загальна форма буття, атрибут матерії та свідомості 2. Властивості елемента можуть бути зрозумілі лише в контексті цілого	1. Матерії спроможні до саморегуляції і створення упорядкованих структур (систем) 2. Час – це внутрішня характеристика динамічних систем
Базова категорія	Система – сукупність взаємопов'язаних елементів, яким притаманні індивідуальні властивості	Складна система – динамічна система з потенціалом саморозвитку і спроможністю переходу від одного до іншого стану (від порядку до хаосу і навпаки)
Категорії	Система, функціональні системи, цілісність, структура, зв'язки, середовище, статика, динаміка, рівновага, стабільність, саморегулювання	Складна відкрита система, самоорганізація, саморозвиток, хаос, порядок, динаміка, системний час, нестабільність, нерівноважність
Принципи	Цілісність; самодостатність; ієрархічність; сумісність функцій; саморегуляція; сталість; єдність логічного та історичного	Незворотність у часі; рух від простого до складного; альтернативність розвитку; обмеженість у прогнозуванні; циклічна причинність
Об'єкт дослідження	1. Елемент як частина цілого (складова системи) 2. Визначення: властивостей системи та її елементів; внутрішнього та зовнішнього оточення, їх впливу на систему; механізмів та закономірностей розвитку системи; системних критеріїв ефективності розвитку	1. Система як форма самоорганізації та саморозвитку 2. Визначення: рівня свободи системи; граничних меж саморегулювання; системних факторів; альтернативних траєкторій розвитку; закономірностей процесу нелінійного розвитку; співвідношення між загальним, особливим і одиничним

Порівняльна характеристика глобального та сталого розвитку дозволила виявити протиріччя в самій сутності цих процесів (табл. 3).

Таблиця 3

Глобальний та сталий розвиток, їх вплив на соціально-економічну систему

№ з/п	Ознака процесу	Глобальний розвиток	Сталий розвиток
1	Сутність процесу	Формування єдиного ринкового простору	Створення умов для виживання людства
2	Діалектика процесу	Протиріччя як основа розвитку	Механізми вирішення протиріч
3	Мета реалізації	Створення умов для безперешкодного доступу до ринків (товарів, послуг, економічних ресурсів) з метою отримання максимальних прибутків	Оптимізація співвідношень у системі «економіка-екологія» з метою забезпечення рівності та підвищення загального рівня якості життя
4	Об'єктивність та суб'єктивність процесу	Об'єктивно-суб'єктивний процес (об'єднання з метою забезпечення задоволення потреб «золотого мільярда»)	Об'єктивний процес (об'єднання з метою запобігання глобальній екологічній катастрофі для виживання людства)

Продовження табл. 3

№ з/п	Ознака процесу	Глобальний розвиток	Сталий розвиток
5	Ієрархія	Чітко виділені рівні ієрархії: вищий – розвинуті країни; середній – країни, що розвиваються; нижній – нерозвинуті країни	Рівність всіх суб'єктів соціально-економічної системи
6	Характер розвитку процесу	Еволюційний процес (створення нових структурних одиниць, генезис та встановлення взаємозв'язку між системами різного рівня складності в процесі їх самоорганізації та історичного розвитку)	Циклічний процес (механізм досягнення сталого розвитку, тісно пов'язаний із поточним станом системи та узгоджений у часі)
7	Рівень стійкості	Еволюційний перехід системи від нестійкого до стійкого стану	Тільки стійкі економічні системи, при наявності нестійких – підтримуваний розвиток
8	Альтерна-тивність	Безальтернативний	Альтернативний залежно від типу та фази циклу
9	Головний принцип розвитку	Перехід до принципово нової парадигми розвитку цивілізації, який базується на формуванні єдиного економічного (ринкового) простору, не поділеного національними кордонами, на якому співвідношення суб'єктів регулюються центрами глобального управління («правом сильнішого»)	Перехід до принципово нової парадигми розвитку цивілізації, яка базується на оптимальній збалансованості соціально-економічного розвитку людства і збереження навколишнього середовища на основі раціонального використання природних ресурсів, а також скорочення економічного диспаритету між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, шляхом впровадження досягнень науково-технічного і технологічного прогресу та раціоналізації ресурсоспоживання
10	Інституційне забезпечення та механізм реалізації	Створення глобальної системи управління, підпорядкування національного глобальному (фактично знищення національної цілісності держав)	Створення національних інститутів та механізмів реалізації сталого розвитку соціально-економічних систем (держав)

Таким чином, твердження стосовно тотожності глобального і сталого є помилкою. Глобалізація не спростовує спроможність сталого розвитку, але не є його основою, як і сталість не є характерною рисою складних глобальних систем.

В статті запропонована класифікація соціально-економічних систем в глобальному просторі, яка базується на двох критеріях: стійкість рівноважного стану системи та спроможність системи до сталого розвитку, що передбачає класифікацію країн на: промислово розвинуті (стійкі, спроможні до сталого розвитку), країни з трансформаційною економікою (нестійкі, спроможні до підтримуваного розвитку); нерозвинуті країни (стало нестійкі, неспроможні до сталого розвитку).

З метою виявлення поточного соціально-економічного стану і пріоритетних напрямів розвитку України здійснено її внутрішній аналіз та зовнішній моніторинг. Внутрішній аналіз дозволив, з одного боку, встановити тенденції

соціально-економічного розвитку, а з іншого боку – виявити невідповідність статистичної інформації дійсності (табл. 4).

Таблиця 4

Середньорічні темпи приросту (скорочення) основних показників соціально-економічного розвитку України у 2000–2009 рр. (%)

№ з/п	Показник	2000–2004 рр.	2005–2009 рр.	Відхилення
1	Валовий внутрішній продукт	8,4	1,0	- 7,4
2	Обсяги промислового виробництва	12,6	- 1	- 13,6
3	Обсяги сільськогосподарського виробництва	6,0	2,7	- 3,3
4	Будівництво	8,4	- 9,0	- 17,4
5	Зовнішньоторговельне сальдо	3,9	- 4,8	- 8,7
6	Сальдо поточного рахунку платіжного балансу	3,2	- 3,7	- 6,9
7	Інвестиції в основний капітал	20,7	0,9	- 19,8
8	Закордонні інвестиції	38,0	41,1	+ 3,1
9	Прибуток підприємств	21,9	12,7	- 9,2
10	Внутрішній державний борг	8,3	30,2	+ 21,9
11	Зовнішній державний борг	- 0,8	12,0	+ 12,8
12	Реальна заробітна плата	15,1	9,6	- 5,7
13	Реальні доходи населення	12,6	10,0	- 2,6
14	Інфляція	10,4	14,6	+ 4,2
15	Девальвація національної валюти	5,9	9,4	+ 3,5
16	Тінізація економіки	- 19,0	22,0	+ 41

На основі детального аналізу соціально-економічного розвитку України констатовано: відсутність обґрунтованої стратегії в економічній політиці; пріоритети і економічні моделі розвитку, які періодично обговорюються (соціально орієнтована ринкова модель, інноваційна модель економічного розвитку), далі «паперових» варіантів і узгоджень не просунулися; відсутність національної стратегії сталого соціально-економічного розвитку та її правової бази; домінування політики над економікою. В Україні не політика – це концентроване відображення економіки, а економіка – концентроване вираження політики; не використано мультиплікативний ефект від компонування матеріально-речовинного потенціалу і нової ринкової системи організації економіки; негативні наслідки розриву традиційних кооперативних зв'язків, які існували в межах колишнього СРСР. Отже, наочним є висновок: Україна має яскраво виражений нестійкій стан, який характеризується наявною тенденцію до його погіршення.

Зовнішній моніторинг соціально-економічного стану України здійснено на основі дослідження світових рейтингів, що підтвердило попередні висновки: економіка є нестійкою, інвестиційно непривабливою, не зорієнтованою на інноваційний розвиток. Так, зокрема, узагальнений рейтинговий показник (успішність країни) свідчить про те, що Україні треба докорінно змінювати напрями та механізми розвитку з урахуванням тенденцій світових глобальних трансформацій (табл. 5).

Процес розробки стратегії сталого розвитку має альтернативний характер і повинен ураховувати особливості трансформаційного періоду (рис. 2). В Україні, враховуючи її нестійке становище, є потреба у реалізації підтримуваного розвитку, тобто формуванні економічного базису для подальших трансформаційних змін.

Метою підтримуваного розвитку є створення середовища для задоволення соціально-економічних, інформаційно-інноваційних, екологічних, культурних

Таблиця 5

Загальна рейтингова оцінка України (дані за 2008 р.)

№ з/п	Рейтинг/показник	Місце України
1	Рейтинг країн за чисельністю населення	27 з 221
2	Індекс глобалізації	42 з 122
3	Рейтинг за рівнем народжуваності	185 з 195
4	Рейтинг за індексом материнства	37 з 66
5	Рейтинг за рівнем смертності	17 з 195 (I місце – найвищий рівень смертності)
6	Рейтинг країн за легкістю здійснення бізнесу	145 з 181
7	Рейтинг країн за розміром податкового навантаження	Україна відсутня
8	Рейтинг країн за рівнем безробіття	174 з 205
9	Рейтинг країн за рівнем життя	77 з 177
10	Глобальний рейтинг винагороди топ-менеджерів	34 з 51
11	Індекс конкурентоспроможності в сфері інформаційних технологій	57 з 66
12	Рейтинг інноваційного розвитку	75 з 107
13	Рейтинг за кількістю користувачів Інтернету	31 з 222
14	Рейтинг країн за рівнем софверного піратства	11 з 102
15	Рейтинг країн за рівнем щастя	174 з 178
16	Рейтинг країн за кількістю курців	1 з 173 (I місце – найвищий рівень)
17	Кредитний рейтинг	Україну не включено
18	Рейтинг економічної свободи	133 з 157
19	Рейтинг країн за сприйняттям корупції	134 з 180
20	Рейтинг глобальної конкурентоспроможності	73 з 131
21	Рейтинг країн за якістю життя	98 з 111 (I місце – найнижчий рівень смертності)

потреб та інтересів суспільства в умовах ефективного економічного розвитку та мінімізації впливу на оточуюче середовище. Економічна політика держави в межах підтримуваного розвитку повинна базуватися на інноваційному розвитку, забезпеченні економічної безпеки та дійових інвайронментальних заходах.

Оцінка поточного стану національної економічної безпеки України дала змогу стверджувати, що країна знаходиться за межею граничних значень і потребує розробки стабілізаційних програм і заходів. Особливу увагу в межах запропонованої стратегії підтримуваного розвитку необхідно приділити реальному сектору економіки, а саме – забезпеченню технологічної, енергетичної, інвестиційної та продовольчої безпеки.

Наступною складовою сталого розвитку будь-якої держави світу є екологічна, що обумовлено, насамперед, обмеженістю ресурсних можливостей самовідтворення населення планети [8, с. 13–14; 9, с. 123]. Міжнародний екологічний статус України є зовсім непривабливим. Так, дослідження різноспрямованих рейтингових оцінок мало результатом: незадовільний стан використання науково-технічних, інтелектуальних, інформаційних і природних ресурсів; посилення негативної динаміки екологічного стану України; погіршення стану екологічної складової національної безпеки; неефективність внутрішньої екологічної політики.

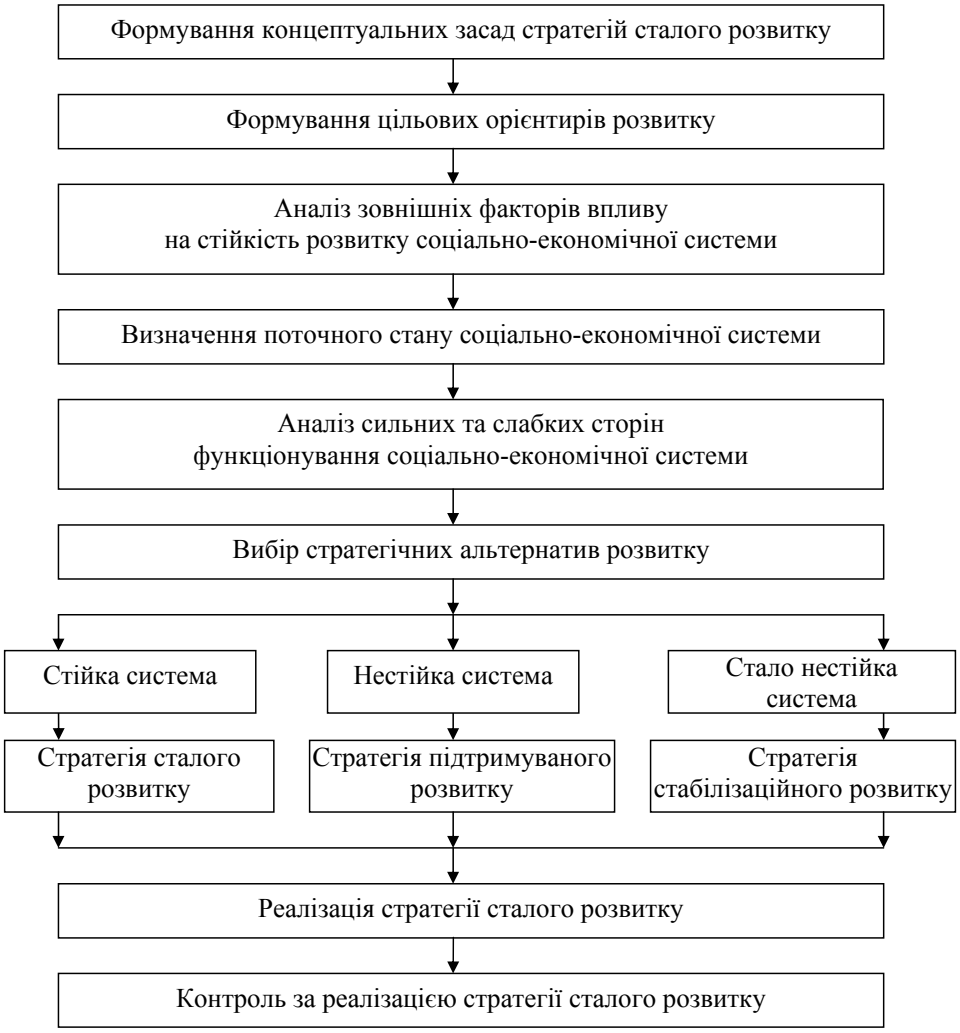


Рис. 2. Модель процесу розробки стратегії сталого розвитку

Для вирішення екологічних проблем пропонується розробляти інвайронментальну політику, яка орієнтована не на природу, а на оточуюче середовище, яке є відображенням усього природного світу від екосистеми до біосфери та охоплює і людину, і її економічну діяльність [10, с. 740–744].

В основу розробки інвайронментальної політики в умовах підтримуваного розвитку нестійких соціально-економічних систем покладено критерії: реальність – означає, що багатющий природно-ресурсний потенціал України дійсно існує і не є плодом абстрактних міркувань; доцільність – використання природних ресурсів як основи для реалізації підтримуваного розвитку; спроможність – визначає основні перспективи, що відкриваються перед країною у використанні природно-ресурсного потенціалу при реалізації підтримуваного розвитку; стабільність і стійкість – передбачає розробку і реалізацію стратегії, яка не тільки сприяє економічному зростанню і збільшенню можливостей людей, а й оновлює навколишнє середовище більшою мірою, ніж знищує.

На сучасному етапі розвитку постає питання вирішення проблеми створення концепції «інвайронментального паритету», яка пов'язана з пошуками компромісних рішень щодо зниження загрози для населення і природи тієї або іншої країни від джерел небезпеки, обумовлених господарською діяльністю в інших країнах. У зв'язку з цим запропонована концепція передбачає управління трансграничними ризиками на основі створення взаємовигідної кооперативної угоди для обох партнерів.

Методологічною основою концепції «інвайронментального паритету» є інформаційна база, сформована за рахунок широкомасштабних досліджень, спрямованих на одержання кількісних оцінок вартості подовження життя внаслідок вживання заходів технічного або організаційного характеру, в тому або іншому виді діяльності, з метою підвищення рівня безпеки населення. Більш того, у розвинутих країнах розпочато процес створення банків даних для цих розрахунків. Зіставлення вартості продовження життя в соціально-економічній системі в цілому з аналогічним показником для того або іншого виду діяльності дозволяє досягти максимальної корисності, тобто оптимізувати витрати на систему безпеки в цьому виді діяльності. Цей метод надає суспільству реальний засіб досягнення найвищого рівня безпеки за умови конфлікту з іншими законними потребами й обов'язками суспільства.

Використання означеної концепції на практиці допоможе не лише оптимізувати відносини між окремими країнами і підвищити рівень безпеки життєдіяльності суспільства, а й надасть можливість країнам з нестійкою економікою відновити свій технічний потенціал і, як наслідок, підвищити рівень соціально-економічного розвитку.

Висновки. Таким чином, основними результатами, які отримано на базі проведення дослідження, є обґрунтування: теоретико-методологічних основ сталого економічного розвитку; циклічного характеру сталого розвитку; якісно нового типу криз – криза ринку вторинних цінних паперів; моделі стратегії підтримуваного розвитку; методологічних основ оцінки рівня сталості соціально-економічної системи; концепції «інвайронментального паритету»; методів дослідження стану і динаміки розвитку економіки України; стратегії забезпечення економічної безпеки реального сектора економіки; адаптивних інструментів реалізації ефективного захисту довкілля і раціонального природокористування.

Список використаної літератури

1. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2003. – 411 с. – (Российская социально-экономическая мысль).

2. Белорус О.Г. Глобальное устойчивое развитие / О.Г. Белорус, Ю.М. Мацейко; Киев. нац. экон. ун-т. – К.: КНЭУ, 2006. – 488 с.

3. Білорус О.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / О.Г. Білорус [та ін.]; відп. Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. ун-т економіки. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.

4. Герст П. Сумніви в глобалізації: пер. з англ. / П. Герст, Г. Томпсон. – К.: К. І. С., 2002. – 306 с.

5. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / Нац. акад. наук України, Ін-т світової економіки і міжнар. відносин, Київ. нац. екон. ун-т; О.Г. Білорус [та ін.]; кер. авт. кол., наук. ред. О.Г. Білорус. –К.: [Б. в.], 2001. – 734 с.

6. Глобальные трансформации и стратегии развития: монография / О.Г. Белорус [и др.]. – К.: Ориянe, 2000. – С. 266.

7. Коллонтай В. Западные концепции экономической глобализации / В. Коллонтай // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / М.С. Горбачев [и др.]. – М., 2003. – 592 с.

8. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / Д.Г. Лук'яненко; Київ. нац. екон. ун-т. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

9. Прыткин Б.В. Глобальная экономика – ключ к самосохранению. Деятельность эколого-экономических систем / Б.В. Прыткин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 335 с.

10. Туниця Т.Ю. Еколого-економічні засади моделі сталого розвитку / Т.Ю. Туниця // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2004. – Вип. 3–4. – С. 740–744.

Статья посвящена исследованию возможности реализации устойчивого развития трансформационных экономик в современных условиях хозяйствования. В часности оценено влияние глобальных преобразований на развитие неустойчивых экономик, исследованы проблемы цикличности развития и современный финансово-экономический кризис, предложена модель процесса разработки стратегии устойчивого развития трансформационных экономик.

Ключевые слова: экономическое развитие, устойчивое развитие, глобализация, цикличность, финансово-экономический кризис.

In the article the capacity of sustainable transformation of economies in contemporary economy is researched. In particular the influence of global changes on the development of unstable economies is estimated, the problem of recurrence of the current financial and economic crisis is studied, the model of the process of developing strategies for sustainable development of transformation economies is proposed.

Key words: economic development, sustainable development, globalization, cyclical, financial and economic crisis.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.1:339.9

И.В. ЧЕРНЯЕВА,
доктор экономических наук, профессор
Московской государственной академии
делового администрирования (Россия)

Ю.А. ЧЕРНЯЕВ,
магистр экономики
Московской государственной академии
делового администрирования (Россия)

ГАРМОНИЯ ЭКОНОМИКИ XXI ВЕКА

Вскрыты логические и технические противоречия актуальной экономической теории. Аргументировано базовое противоречие глобальной экономики. Сформулированы перспективные направления новой экономической парадигмы.

Ключевые слова: кризис экономической теории, стоимость, ценность, капитал, новая парадигма, экономика знаний, устойчивое развитие.

Борьба с симптомами и осложнениями глобального экономического кризиса крайне важна и достойна внимания научного сообщества, однако *борьба* – это второстепенная задача. Главной задачей науки сегодня является *созидание*, то есть формализация новой логики, способной вывести саму экономическую теорию из кризиса.

Огромные потери, которые несут экономические системы в период глобального кризиса, являются следствием целого ряда *ошибок в экономической теории* как логического, так и технического характера. В соответствии с актуальными научными представлениями о цикличности экономики, начало выхода из кризиса *естественным* путем ожидается в 2017 году (цикл Кондратьева). С одной стороны, это означает продолжение глобальной рецессии еще на пять лет – дистанция, которую не сможет пройти большинство стран мира. С другой стороны, кризис является идеальным периодом цикла для *исправления системных ошибок* в экономике. Следующая подобная возможность появится (согласно теории цикличности) лишь через пятьдесят лет. Поэтому можно сказать, что у нас осталось менее пяти лет для разработки и относительно «безболезненного» перехода на принципы новой экономической теории. Разумеется, это подразумевает *смену экономической парадигмы*.

Актуальная парадигма общей экономической теории:

– носит исключительно *рыночный* характер (базовыми процессами в экономике считаются обмен и личное потребление),

– не носит *капиталистического* характера (отношения распределения и воспроизводство капитала не имеют четкой экономической логики).

Новая парадигма должна позволять:

– объяснить природу процессов в экономике: циклов, кризисов и т. п.;

– установить базовые стоимостные соотношения в составе добавленной стоимости;

– оценивать качество экономических объектов;

– представить взаимодействие хозяйствующих субъектов в качестве механизма, более эффективного, нежели конкурентная борьба,

– сформулировать единый экономический ориентир для государства, хозяйствующих субъектов и индивидов.

© *И.В. Черняева, Ю.А. Черняев, 2012*

Выход на траекторию эндогенного гармоничного развития и устойчивое состояние экономических систем в периоды циклических кризисов предполагает превентивное исправление наиболее серьезных актуальных ошибок в экономической теории.

Ошибка 1. Анализ экономических процессов полного цикла с позиций отношений обмена.

Аксиомы рыночной экономической теории определяют поведение непредсказуемых цен при различных условиях. Законам *спроса и предложения* подчиняются процессы, протекающие исключительно на стадии *обмена* ценности (*признания* стоимости). *Формирование* стоимости происходит на этапе *производства* ценности и подчиняется закону *стоимости*.

Экономические отношения (Производство – Обмен – Распределение – Потребление) представляют собой систему, законы которой действуют в нескольких измерениях (табл. 1).

Таблица 1

Формирование стоимости в процессе производства ценности

Показатель	**Ойкономия** Созидание	**Хрематистика** Обогащение	**Финансы** Анализ	**Предпринимательство** Инвестирование	**Ойкономия** Созидание
Ценность	**Производство**	**Обмен**	Измерение	Воспроизводство	**Производство**
Стоимость	Формирование	Признание	**Распределение**	**Потребление**	Формирование

В циклах трансформации ценности и стоимости наиболее важны два перехода:

– Обмен – Распределение и
– Потребление – Производство.

В паре «Обмен – Распределение» важно понимать переход:

– от «Производства и Обмена» *ценности*
– к «Распределению и Потреблению» *стоимости*.

Хозяйствующий субъект *обменивает произведенную ценность на стоимость*, которую затем *распределяет* для *потребления*. Непонимание этого перехода ставит в тупик многих экономистов. Доминирует следующая точка зрения: экономический субъект *производит* товар, *обменивает* его на деньги и продолжает *распределять* товар (которым субъект уже не располагает!). Под *потреблением* понимается личное физическое использование продукта. Собственно, на этом заканчивается производственный цикл, а модель наглядно показывает отсутствие воспроизводства.

В паре «Потребление – Производство» важно, что:

– *воспроизводство* ценности подразумевает соответствующее
– *потребление* стоимости,

Причем потребление исключительно производственное, т. е. реинвестирование (или частный случай – инвестирование). Данный вопрос является ключевым для обеспечения непрерывности производства.

Пример современного метода, основанного на ошибочной логике: оценка эффективности инвестиций популярными методами (*NPV, IRR*). Капиталовложения в данных методах рассматриваются в качестве *отрицательных денежных потоков*. При увеличении последних возрастает величина денежного потока, который субъект якобы направляет в макросреду (кредит или обязательство). Срок окупаемости подразумевает именно это – период *возврата* средств. Однако собственный капитал потому и называется «собственный», что он наращивается субъектом и не приравнивается к долгу. Логика данных методов формиру-

ет *искаженное финансовое мышление*: кредит логически является формой финансирования более привлекательной, нежели инвестиции.

Преобладание кредитования над инвестированием означает:

– смещение соотношения источников в структуре совокупной стоимости,

– то есть недо-воспроизводство собственной стоимости (капитала).

Это влечет за собой недо-воспроизводство *ценности* (системное замедление темпов технико-экономического развития). Начало цикла производства с недо-воспроизведенной ценностью (или стоимостью) через какое-то время *неизбежно* приведет к невозможности производства (банкротству, кризису и т. п.).

Денежные потоки по определению не имеют экономической логики. Напротив, финансовые потоки, подчинённые закону *стоимости*, обладают такой логикой. Именно оценка доли ценности в составе стоимости является:

– либо полезностью – *финансовым ориентиром*, выстраивающим сбалансированный экономический механизм,

– либо кэшфло – *монетарной химерой*, усиливающей диспропорции в общественном хозяйстве и в обществе в целом.

Можно с уверенностью сказать, что *целью экономики* является не прибыль, а гармоничное развитие общественного хозяйства (которое обеспечит, помимо прочего, еще и стабильную высокую прибыль). Основу гармоничной экономики составляет *сбалансированное воспроизводство ценности,* под которой понимается синтез накопленных человечеством знаний (информация, овеществленная в средствах производства) и современных знаний, носителем которых является живой труд.

Главным субъектом воспроизводства информации является капитал:

– как самодостаточная стоимость в финансах и

– как определяющая качество и производительность труда ценность в производстве.

Единство двух концепций (физической и финансовой) характеризует капитал в качестве затрат *прошлого труда*. Синтез двух сущностей (затрат живого и прошлого труда) представляет собой органическую структуру капитала, в которой, как в зеркале, отражается характер диспропорций в главных воспроизводственных отношениях.

Ошибка 2. Теория стоимости как Terra incognita в экономике.

Стоимость товара формируют все факторы производства, однако ценность (качество или потребительная стоимость) блага является результатом взаимодействия двух факторов: труда и капитала, при этом:

– стоимость потреблённого *труда* измеряется рабочим *временем*;

– стоимость потребленного *капитала* рассчитывается как часть общественно признанной *стоимости* его физической формы.

Несоизмеримость «датчиков» стоимости – *фундаментальная* причина дисгармонии в экономике и главное противоречие, разрушающее глобальную экономику. По этой же причине на практике фактически не востребован закон стоимости (в отличие от законов спроса и предложения).

Критический анализ структуры стоимости российских товаров показывает катастрофические диспропорции. Например:

– расход авиационного топлива в компаниях аэрофлота

– равен объёму их чистых активов.

Проще говоря, сегодня мы летаем не на самолётах, а на керосине.

Другой пример: в стоимости продукции отечественной микроэлектроники доля капитала (включая нематериальные активы) составляет около 7% при доле материалов в 50%. Это значит, что:

– либо микрочипы сделаны из платины,

– либо ценность российского чипа определяется его физическим весом по принципу «чем больше, тем лучше».

Следствием стоимостных диспропорций стала мучительная «агония» производства большинства российских товаров. Из этой ошибки необходимо извлечь следующий урок: гармоничное экономическое развитие находится в прямой зависимости от стоимостных соотношений, формируемых в процессе производства ценности.

Формирование ценности представляет собой последовательность процессов:

– накопления знаний человечеством и
– потребления этих знаний в производстве.

В экономике потребление накопленных и современных знаний представляет собой потребление совокупного капитала, а сама экономика носит характер экономики знаний.

Стоимость прошлого труда, будучи признанной в процессе обмена, имеет общий «знаменатель» со вновь созданной стоимостью. Скорость потребления обществом информации, воплощенной в результатах прошлого труда (скорость потребления и восстановления капитала), является залогом динамичного и непрерывного развития. Иными словами, темпы экономического развития определяются не столько массой инвестированного капитала, сколько скоростью его потребления в производстве. Это – базовая аксиома новой парадигмы.

Стоимость затрат живого труда – носителя современных знаний, является *производной* от стоимости накопленных и реализованных в производстве знаний. Пропорции данной зависимости заложены, но до сих пор не были распознаны в классической производственной функции. Разработанная нами модель «экономики знаний», или «информационной экономики», основана на доказательстве невозможности оценки экономической ценности линейным временем и соответствующей замене его на информацию в форме знаний. Новая модель основана на принципе *пропорциональности потребления труда и капитала*, что позволяет обосновать затраты труда на уровне затрат (потребления) средств труда. В результате сформулирован закон эффективности для нескольких факторов: *неравенство факторов, действующих совместно, ведёт к снижению общей эффективности, и тем больше, чем больше это неравенство.*

Новый подход к моделированию воспроизводственных процессов основан на синтезе процессов производства продукта и воспроизводства капитала. Новая экономическая модель (рис. 1) характеризует воспроизводство экономических ценностей за счёт и в пределах воспроизведённых благ.

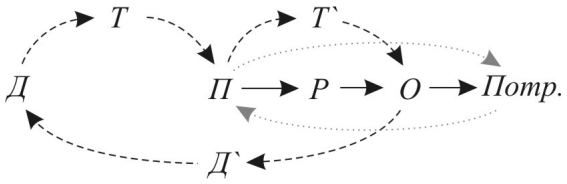


Рис. 1. Модель эндогенного развития

Именно в таком синтезе реализуется концепция экономического равновесия путём сбалансирования интересов собственников труда и капитала.

Ошибка 3. Гипертрофированная роль монетарных инструментов.

Современная экономическая теория базируется на законах спроса и предложения, основным инструментом которых является денежная масса. Классическое описание действия этого закона содержится в работе «Экономикс» К. Макконнелла и С. Брю [1, 13]. Согласно авторам:

– падение *цены* товара влечет за собой
– рост *платежеспособного спроса*.

Другими словами, если производитель снижает цены, у потребителя увеличивается количество средств, доступных для потребления. Очевидно, что подобные подходы не удовлетворяют критериям научности.

Из этой ошибки следует урок третий: монетарные методы не предназначены для:

– выполнения управляющей функции сбалансированной экономики в целом и

– решения проблемы выхода из глобального экономического кризиса, в частности.

Монетарные методы относятся к системе государственного регулирования экономики, т. е. представляют собой инструменты надстройки, а не базиса.

Ошибка 4. Определение капитала в качестве объекта мониторинга, управления и регулирования в российской экономике.

Сознательно или неосознанно в российской теории и практике на разных стадиях воспроизводства под капиталом понимается то финансовая, то физическая его характеристика. В итоге отечественными товаропроизводителями:

– под изменением капитала понимается

– динамика собственных источников финансирования,

что противоречит здравой логике и способствует беспрепятственному выводу капитала из хозяйственного оборота. Стратегической задачей менеджмента, вместо обеспечения эндогенных источников финансирования, стал непрерывный поиск новых инвесторов. На этой стратегии набирает обороты «инновационный» вид бизнеса в России – накапливание обязательств в реальном секторе экономики. Чем выше доля обязательств в валюте баланса, тем щедрее будет финансовая поддержка государства.

Из данной ошибки следует вывод: *Россия строит капитализм без капитала.*

Решение этой проблемы возможно, прежде всего, на основе вышеописанной модели эндогенного развития. Ориентиром для сбалансированного воспроизводства капитала инвесторов является органическая структура совокупного капитала, на которую принципиальное влияние оказывает механизм финансового распределения.

В описанном алгоритме остаётся открытым вопрос – каковы научно обоснованные стартовые пропорции стоимости переменного и постоянного капитала (A, M и v – табл. 2). Поскольку стоимость материалов (M) влияет на техническое строение капитала, а последнее – на стоимость средств производства, постольку в органическом строении капитала (A и v) первостепенное значение приобретают структурные пропорции потребления обоих факторов. В оценке эффективности экономики сегодня отсутствует базовый критерий, отражающий её внутренние (эндогенные) характеристики, будь то экономика организации, национальная экономика или глобальная экономика.

Таблица 2

Зависимость органической структуры капитала от результатов распределения

1. Процесс формирования стоимости товара	$c + [v + m]$ прошлый труд; прибавочная стоимость
2. Стоимостное строение прошлого труда	$c = M + A$ материалы; амортизация
3. Добавочный капитал	$A + v + m$
4. Пропорции распределения прибавочной стоимости	m распределяется на $(\Delta A + \Delta v)$ пропорционально m^1/m^0; где: ΔA означает реинвестирование прибыли

По нашему мнению, таким критерием является полезность производимого товара, определяемая двумя его характеристиками – ценностью и стоимостью.

Зависимость здесь следующая: полезность товара прямо пропорциональна его ценности и обратно пропорциональна стоимости, или:

Полезность = Ценность / Стоимость.

Стоимость характеризует производственно-распределительная функция, которая представляет собой стоимостное прочтение производственной функции. Так, если в составе ВНП доля доходов наёмных работников составляет 60%, а доля амортизации – 10%, совокупные затраты факторов производства (C) составят 70% ($C = K + L$).

Выпуск при таких затратах составит: $Y = f(K, L)$, или 700%.

Максимально возможный выпуск на совокупные затраты труда и капитала составил бы 1225% (35^2). Иными словами, несбалансированное потребление факторов производства приводит к потере почти половины эффекта в экономике.

Пути выхода из глобального кризиса

Признание ошибок прошлого и усвоение пройденных уроков позволяют сделать главный вывод:

– без упорядочения экономики как системы воспроизводства ценности,

– без обоснования модели её гармоничного функционирования у Человечества нет шансов на реализацию в качестве Цивилизации.

Выход из сложившейся ситуации предполагает следующие шаги:

– адекватное определение капитала;

– обоснование методики оптимального кругооборота (потребления и восстановления) капитала [2];

– обоснование интегральной экономической функции;

– расширение понятия «сумма факторов производства» путём оптимизации производственной функции [3];

– создание интегрированной экономической модели путём синтеза продуктовой и финансовой моделей развития [4];

– введение стандартов стоимостного равновесия во взаимосвязи «прошлый труд – живой труд» [5].

Последовательное решение этих задач позволит впервые в истории экономики обеспечить устойчивое гармоничное развитие общества, заложив основы цивилизации XXI века.

Список использованной литературы

1. Макконнелл Кемпбелл Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.2: пер. с англ. 11-го изд. / Макконнелл Кемпбелл Р., Брю Стенли Л. – М.: Республика, 1992. – 400 с.

2. Черняева И.В. Национальный капитал. Регулирование простого и расширенного воспроизводства / И.В. Черняева. – Курск: Изд-во РФЭИ, 2007. – 340 с.

3. Черняева И.В. Управление капиталом в международной и российской практике / И.В. Черняева. – М.: Изд-во МГАДА, 2011. – 113 с.

4. Черняева И.В. Теоретические основы экономики будущего / Материалы VII Международной Кондратьевской конференции «Контуры экономики будущего» / И.В. Черняева. – М.: ИЭ РАН, 2011 (материалы сайта).

5. Черняева И.В. Новая экономическая парадигма / Материалы Международного научного симпозиума, посвященного 110-летию со дня рождения С. Кузнеца «Научное наследие Саймона Кузнеца и перспективы развития глобальной и национальных экономик в XXI веке» / И.В. Черняева. – Киев: Изд-во Киево-Могилянской академии, 2011 (материалы сайта).

Розкрито логічні та технічні суперечності актуальної економічної теорії. Аргументовано базові суперечності глобальної економіки. Сформульовано перспективні напрями нової економічної парадигми.

Ключові слова: криза економічної теорії, вартість, цінність, капітал, нова парадигма, економіка знань, стійкий розвиток.

The article reveals logical and technical contradictions of the actual economic theory; the basic contradiction of the global economy is reasoned; some promising directions of the new economic paradigm are formulated.

Key words: crisis of economic theory, cost, value, capital, new paradigm, economy of knowledge, sustainable development.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.34(477)

Д.К. ЧИСТИЛИН,
кандидат экономических наук,
иностранный член РАЕН
директор МИРСК (Днепропетровск)

СТРАТЕГИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ: ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ И ВНУТРЕННИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

В статье рассматриваются четыре составляющих, которые отсутствуют в национальной стратегии развития Украины. Это: институциональные условия формирования оптимальной макроэкономической политики; стратегия интеграции как инструмент развития; политика в области создания новых знаний, в т. ч. наука и образование; стратегия создания информационного пространства, формирующего этические нормы будущих поколений Украины.

Ключевые слова: стратегия национального развития, устойчивое развитие.

В современном мире экономистов принято рассматривать стратегию социально-экономического развития как создание условий для долгосрочного экономического роста. А само экономическое развитие рассматривается именно как долгосрочный экономический рост. Однако те специалисты, которые занимаются теорией экономического цикла, знают, что экономический рост – лишь временная часть циклического колебания экономики и является частным случаем экономического развития. Длительного экономического роста быть не может. Обязательно будут спад, депрессия и рецессия. Социально-экономическое развитие – это, во-первых, процесс, который можно увидеть только на длительном интервале времени, во-вторых, он характеризуется не только ростом экономических показателей, но эволюцией структуры общественной системы. На метауровне структура общественной системы – это ее институты, которые обеспечивают устойчивость развития, в смысле сохранения целостности общественной системы, на длительных интервалах времени. Поэтому социально-экономическое развитие в системном смысле нужно рассматривать как эволюцию структуры общественной системы, что предусматривает реструктуризацию или разрушение прежних структур и создание новых. Примером может служить процесс перехода общественной системы СССР в постсоветскую систему СНГ. Актуальной задачей для современных политических сил постсоветской Украины является понимание того, какую институциональную структуру нового поколения требуется строить в рамках политического процесса, чтобы соответствовать требованиям времени и законам эволюции. Аналогичная проблема стоит перед всеми участниками процесса постсоветской интеграции в рамках СНГ. Требуется адекватное понимание того, какую именно институциональную структуру нужно строить в рамках СНГ, чтобы обеспечить успешное развитие всей группы постсоветских стран.

Ответы на вышеизложенные вопросы должны быть сформулированы и заложены в качестве целевых ориентиров в стратегию развития Украины и всего постсоветского пространства. Стратегия развития – это путевая карта, план для достижения конечных целей эволюции общества Украины на данном историческом отрезке с горизонтом прогноза до 2060 г.

© Д.К. Чистилин, 2012

Институциональная основа неэффективной макроэкономической политики в период кризиса 2008–2009 гг. и после него

Наиболее конкретно экономическая неэффективность структуры политической системы Украины проявила себя в период кризиса 2008–2009 гг. Отметим несколько ключевых элементов в экономическом анализе причин экономического кризиса в Украине.

В первую очередь это неадекватная монетарная политика НБУ, начиная с 2004 г. Именно НБУ подготовил почву для экономического кризиса в Украине и падения гривни в 2008 г. Через многолетнее поддержание высоких процентных ставок был создан дефицит денежного предложения в условиях растущей экономики, который перешел в продажу иностранному капиталу активов банковской системы. На 01.11.2008 г. было продано 38,1% всех активов банковской системы Украины. Долларизация коснулась не только активов, но также пассивов и далее плавно перетекла в кредитный сектор и сектор наличного обращения. Эти процессы незамедлительно сказались на торговом и платежном балансах страны, где отразился возросший, простимулированный денежно-кредитной политикой НБУ, объем импорта и, как следствие, увеличенный спрос на иностранную валюту. Также вышел за рамки разумных пределов государственный долг Украины.

Мировой финансовый кризис лишь вскрыл этот созревший в экономике Украины нарыв и показал истинное положение вещей в сфере формирования макроэкономической политики. Кризис обвалил цены на продукцию основных экспортно ориентированных отраслей Украины и тем самым значительно сократил поступление валюты в страну, в то время как импорт и спрос на валюту возрос, в том числе, за счет того, что в платежном балансе отразились заведенные в экономику страны валютные кредиты корпоративного сектора, которые создали банки, проданные иностранному финансовому капиталу. К сожалению, статистические данные НБУ за 2010–2011 гг. показывают, что в этой сфере улучшений нет. Учетная ставка по-прежнему высокая, денежно-кредитная политика – рестриктивная, импорт увеличивается и показатели торгового и платежного балансов ухудшаются.

Реакция на кризис показала неэффективность структуры политической системы Украины не только в части согласования целевых ориентиров денежно-кредитной, налоговой и бюджетной составляющих макроэкономической политики, но и в части скорости реагирования и качества отбора предложенных антикризисных мер. В октябре 2008 г. была предложена первая программа антикризисных мер. В мае 2009 г. было в Парламенте законодательно принято только два из пяти предложений по бюджетному финансированию антикризисных мер. Для сравнения, в США в 2008 г. антикризисная программа, предложенная администрацией Д. Буша, была принята конгрессом США за 10 дней. В 2009 г. предложенная администрацией Б. Обамы программа была принята конгрессом за 14 дней. Кроме этого, наилучшая программа антикризисных мер, предложенная в то время Партией Регионов, была и вовсе не услышана действующей властью. Это показывает, что партия власти и оппозиция взаимодействуют в рамках политического процесса очень неконструктивно, что отражается на экономических результатах жизнедеятельности общества.

Кризис показал институциональное несовершенство политической системы Украины, в которой отсутствуют законы «о согласовании целевых ориентиров макроэкономической политики» и «о легитимной оппозиции». В этот период стало особенно очевидно, что вместо того, чтобы быть инструментом антикризисной политики, НБУ стал оружием в борьбе между Президентом Украины В. Ющенко и Премьер-министром Ю. Тимошенко. В политической системе Украины отсутствует законодательная база, формирующая бесконфликт-

ное взаимодействие двух руководителей страны. Премьер-министр всегда является заложником деструктивных экономических процессов, которые могут быть спровоцированы самым мощным инструментом влияния на экономическую политику страны — Национальным Банком Украины, который законодательно находится в сфере контроля Президента страны. Сегодня эта ситуация не беспокоит общество, и она решена по принципу России, где президент и премьер-министр выходцы с одной политической партии. Это решение может быть дееспособным 10—15 лет. А дальше? Дальше опять возникает вероятность конфликта.

К сожалению, это результат отсутствия в течение 20 лет у действующей власти понимания целей развития общества и соответствующей стратегии. Ведь социально-экономическое развитие Украины — это не только достижение экономических показателей, но и строительство политической системы нового поколения, соответствующей вызову времени и законам эволюции. Горизонт прогноза и формирования стратегии развития в соответствии с ним должен быть рассчитан на период не менее 50 лет.

Еще одной серьезной проблемой является отсутствие научного экспертного совета при Правительстве страны, осуществляющего мониторинг, анализ результатов и индикативных показателей стратегии развития, а также интеллектуальную поддержку принимаемых правительством макроэкономических решений.

Инвестиции в образование и научные исследования

Наши последние исследования показали, насколько значимым для устойчивого развития Украины на длительном интервале времени является тренд создания, накопления и распределения новой научной информации. Сегодня Украина стремительно теряет качество образования и научных исследований, которые были накоплены за годы существования СССР. К сожалению, действия правительства направлены на решение текущих проблем без учета долгосрочных целевых ориентиров социально-экономического развития. Сегодня в качестве антикризисных мер и сокращения дефицита бюджета существенно урезается бюджетное финансирование начального и высшего образования и науки.

В 2009 г. мы осуществили имитационное моделирование долгосрочного социально-экономического развития отдельных стран, групп стран и мировой экономики с учетом скорости роста новых знаний. Накопление новых знаний мы отразили изменением скорости роста численности населения с высшим образованием. Составили нелинейное дифференциальное уравнение 2-го порядка в частных производных. В соответствии с идеями Н. Кондратьева уравнение основано на кумулятивных трендах в социально-экономической системе: рост численности населения, рост капитала, рост новых знаний, отражающих научно-технический прогресс. Уравнение связывает между собой следующие показатели: Y — рост ВВП; L — рост населения; N — рост населения с высшим образованием; K_S — коэффициент экономической эффективности политической системы. Поведение этого показателя и его связь с кумулятивными процессами и есть объект нашего интереса, т. к. описывает и характеризует процесс развития.

Результаты имитационного моделирования показали прямую зависимость между скоростью накопления новых знаний и устойчивостью развития.

Далее мы повторно покажем и проанализируем результаты моделирования развития 3 цивилизационных систем: СССР—СНГ; ЕЭС—ЕС; США (Евразийская, Западноевропейская и Североамериканская цивилизации соответственно).

Модель развития социально-экономической системы

Модель записывается в следующем виде: $\frac{dY'}{dt} + Y'\frac{dY'}{dL_Q} = K_S \frac{d^2Y'}{dL_Q^2}$.

Условие устойчивости $Y'' / L'' \geq 1$.

Статистические данные, используемые в моделировании, получены из официальных источников OCDE, UN и Института системного анализа в Вене.

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 также Молдавия и Грузия, по которым отсутствует статистика по количеству людей с высшим образованием (*N*).

Такой подход позволяет увидеть картину развития кумулятивных процессов в системе СССР–СНГ и сделать выводы о конструкции постсоветского пространства и причинах распада сверхдержавы СССР.

Анализ рис. 1, 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. 4 поясняет ситуацию. Система СССР–СНГ в течение 1989–1990 гг. изменила режим функционирования со стабильного (адаптационного) на нестабильный (бифуркационный). Нестабильное поведение после 1989 г. показывает несогласованность макроэкономической политики стран СНГ в отличие 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. 2–4 раскрывают сущность основных тенденций в системе СССР–СНГ, которые длятся 30 лет и продолжаются и по сей день.

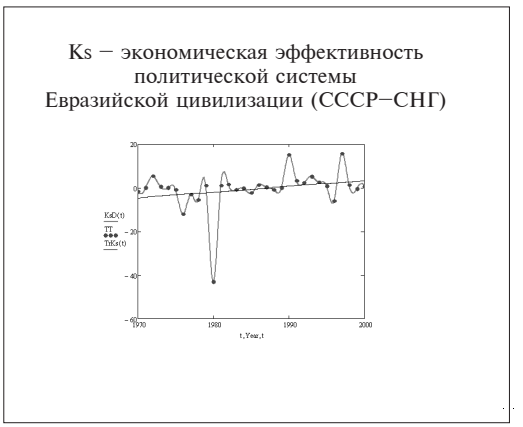


Рис. 1

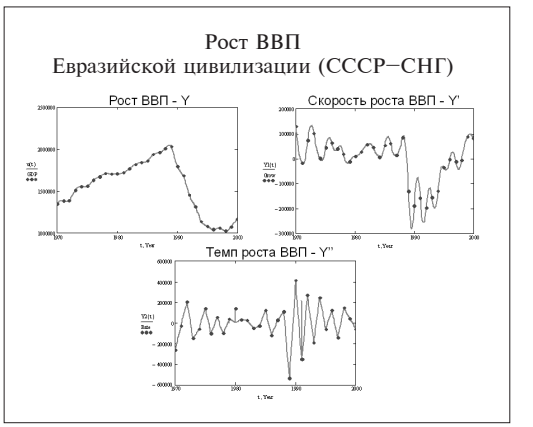


Рис. 2

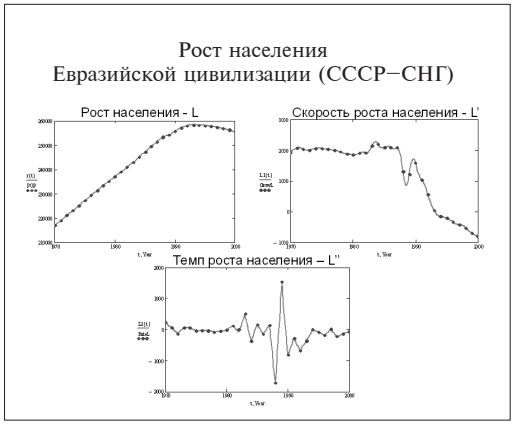


Рис. 3

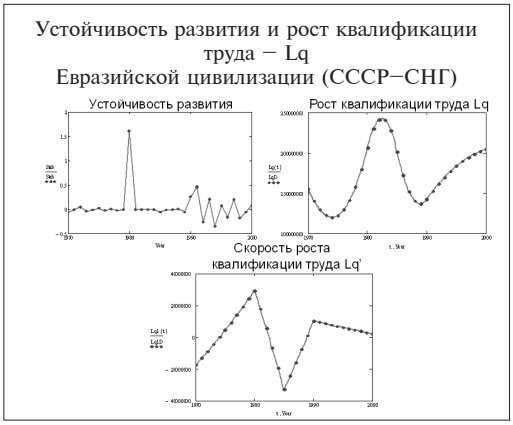


Рис. 4

Динамика ВВП показывает, что до 1989 г. ВВП СССР рос с положительным трендом, что отражают графики скорости Y' и темпов роста Y'' (рис. 2). Начиная с 1989 г., направление тренда роста ВВП меняется. Падение или уменьшение скорости роста ВВП происходит с положительным ускорением в течение 10 лет, с 1989 г. и до 1999 г. Динамика численности населения L также отражает сокращение, начиная с 1989 г. (рис. 3), 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. 4) показывает, что квалификация труда населения СССР имела позитивную динамику до 1981 г. В течение 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 течение 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.

2. Западноевропейская цивилизация

График K_S на рис. 5 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 показывают достаточно позитивную картину. ВВП стран ЕС растет с положительной скоростью и ускорением (рис. 6). Росту ВВП не мешает динамика замедления роста численности населения. Скорость роста населения падает (рис. 7). При этом квалификация труда позитивно растет с положительной скоростью и ускорением (рис. 8).

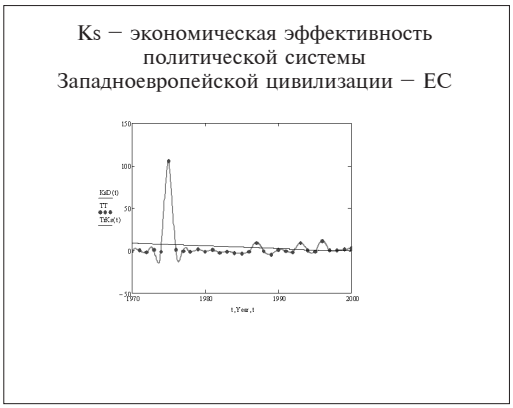


Рис. 5

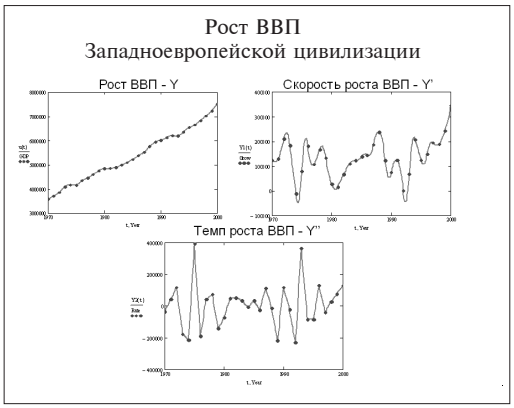


Рис. 6

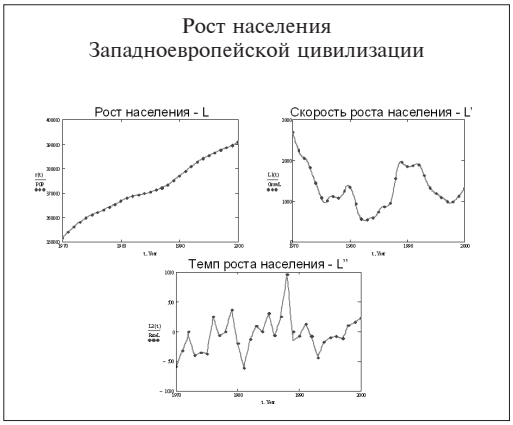


Рис. 7

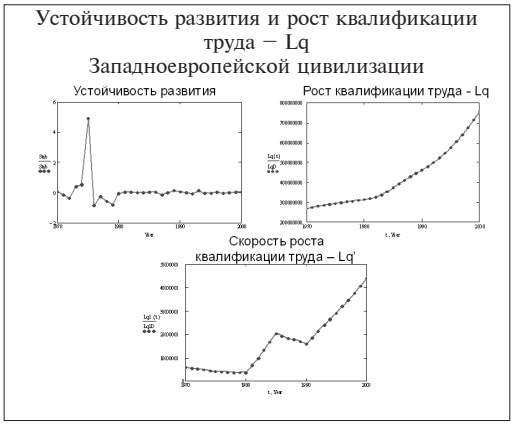


Рис. 8

Завершает картину развития системы ЕЭС–ЕС график устойчивости (рис. 8), который показывает, что с 1976–1977 гг. Западноевропейское 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 системы, могут служить основой для формирования стратегии интеграционного процесса на постсоветском пространстве, в рамках СНГ.

3. Североамериканская цивилизация

Тренд экономической эффективности политической системы K_S, также, как у ЕС, стремится к нулевой величине, но не пересекает линию (рис. 9). Динамика роста ВВП *(Y)* положительна и характеризуется положительной скоростью и постоянным ускорением (рис. 10). 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. 11). Однако квалификация труда (L_Q) растет, скачкообразно изменив скорость в течение 1984–1986 гг. (рис. 12). График устойчивости развития (рис. 12) 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 течение 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 другие вместе со всей мировой экономикой и далее после 1990 г. также успешно и устойчиво вместе с ней развивается.

На всех графиках (рис. 4, 8, 12) явно выделяется связь между устойчивостью развития системы и ростом квалификации труда L_Q систем, каждый, в свою очередь, зависит от скорости роста новых знаний K_N.

Анализ результатов численного решения показывает, насколько значимо для устойчивости социально-экономического развития вложение в образование и создание новых знаний. По этому показателю Россия и Украина после 20 лет независимости теряют свое некогда конкурентное преимущество. Государственная политика Украины сегодня такова, что сильные вузы вынуждены сохранять в своих рядах студентов, которые неспособны или не хотят учится, но оплачивают учебу. И таких студентов «доводят» до диплома и выпускают как специалистов. Примером недофинансирования научных исследований на корпоративном уровне может служить НМетАУ. Самый большой металлургический гигант Украины КГМК в Кривом Роге после продажи государственного пакета акций корпорации «Металл Стил» перестал финансировать и зака-

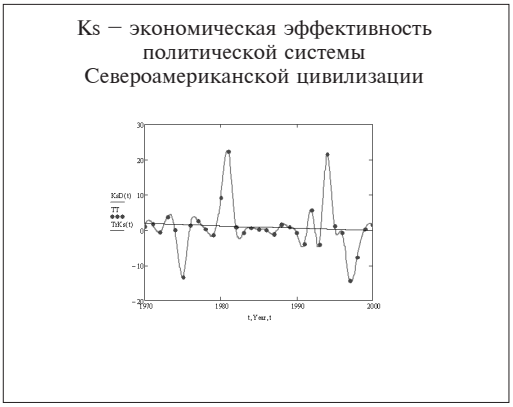


Рис. 9

Рис. 10

Рис. 11

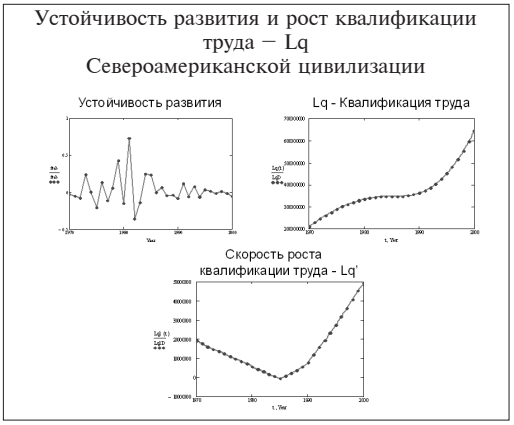


Рис. 12

зывать исследования НМетАУ в Украине, т. к. у корпорации есть свои научные центры в Европе. А это был источник финансирования фундаментальной науки в металлургии для всей Украины.

Информационная политика, государство, гражданское общество и Русская Православная Церковь

Анализ законодательств России и Украины показывает, что в них присутствуют необходимые законы, защищающие население от негативной информации, рекламирующей порнографическую продукцию, наркотики и т. д. Однако реалии сегодняшнего дня показывают, что этого совершенно недостаточно для зашиты наших молодых поколений от информационной политики, разрушающей нравственные основы общества. И здесь требуется задуматься о том, какую роль может играть Русская Православная Церковь во взаимодействии с другими конфессиями в деле формирования нравственности подрастающих и будущих поколений России, Украины и всего постсоветского духовного пространства. Очевидно, что поддержка РПЦ и взаимодействие с ней гражданского общества должно быть заложено в государственную политику. Примером может служить Румыния, где даже в период кризиса государство выделило средства и не оставило государственную программу строительства церквей Румынской Православной Церкви.

Вряд ли можно защитить население от разлагающей мораль негативной информации в открытом обществе, но можно дать ему альтернативную информацию о нравственных основах взаимоотношений между людьми, которую несет пастырская жизнедеятельность РПЦ. И в этом может быть залог нравственной сохранности для общества подрастающих поколений.

Пожалуй, это самая значимая цель социально-экономического развития России, которую требуется заложить в стратегию долгосрочного развития Украины.

Построение институтов геополитического плюрализма на постсоветском пространстве – необходимое условие устойчивого развития России, Украины и всей системы СНГ

В текущий момент остро встал вопрос о стратегическом выборе интеграции Украины: Европейский Союз или ЕвразЭС. Как осуществить интеграцию в Европу и не потерять при этом (в геополитическом смысле) Россию, Белоруссию и Казахстан?

Ответ на этот вопрос существует. Но стоящая задача очень сложна для реализации. Украина должна интегрироваться и на Восток и на Запад. Первый шаг – построение постсоветского пространства на плюралистических межгосударственных началах. Второй – коллективная интеграция вместе с Россией и остальными участниками СНГ.

Стремление к доминированию на постсоветском пространстве (ближнезарубежная политика), выраженное во внешней политике РФ, приводит к торможению социально-экономического развития России, Украины и всего СНГ. Примером служит текущее осложнение отношений Украины и России по газовому соглашению и вопросу вступления в таможенный союз ЕвразЭС. Россия стремится к доминированию в ценовой политике как монополист. И это понятно. Украина стремится избавиться от невыгодного по условию цен контракта по закупкам газа и это также понятно. Деструктивная ситуация сложилась в процессе постсоветской интеграции на основе таможенного союза. Украина не желает вступать в межгосударственные отношения, в которых не просматривается возможность влиять на общую внешнюю политику в будущем в интересах собственного населения и реализовывать национальные конкурентные преимущества.

Причина лежит в отсутствии институтов согласования целевых ориентиров и задач обшей внешней политики. Отсутствуют институты геополитического плюрализма, обеспечивающие возможность реализации национальных экономических интересов каждого участника постсоветского пространства и СНГ. Примером интеграции на началах геополитического плюрализма могут служить объединения ЕЭС-9 в ЕС-26 с 1970 г. по 2000 г. (рис. 5) Минимальное отклонение коэффициента экономической эффективности политической системы K_S показывает, как грамотно оптимизируется макроэкономическая политика большой группы стран в процессе их объединения, в процессе их взаимной интеграции. ***Это образцовый интеграционный процесс объединения большой группы стран.***

Возвращаясь к Евроинтеграции, следует отметить, что кажущиеся явные социальные преимущества для Украины от интеграции в Европу не позволяют трезво оценить экономические последствия для отраслей и групп населения страны в контексте стратегии развития. Требуется ответить на два вопроса: «Какие отрасли Украины сохранятся как ее конкурентное преимущество? Какие будут сокращены, что повлечет потерю не только рабочих мест, но и потенциала ее долгосрочного развития?». Второй вопрос не менее острый: «Какие группы населения Украины выиграют в доходах от Евроинтеграционного процесса?». И наконец, третий вопрос, очень острый в текущей ситуации «Как от-

разиться Евроинтеграционный процесс на платежном и торговом балансе страны?». Прежде чем принимать стратегическое решение требуется произвести тщательный анализ и ответить на эти вопросы. «На вскидку» можно сказать, что пострадает энергетическая отрасль. АЭС, которые дают дешевую электроэнергию, будут закрыты, как это произошло в Прибалтике. Заводы, производящие транспортные системы и оборудование, предприятия энергомашиностроения, двигателестроения, авиастроения и, наконец, космос – все это будет закрываться по причине того, что является конкурентом для многонациональных корпораций, чьи интересы реализует ЕС в своей внешней политике. Немецким танкам «Леопард» не нужен конкурент Т-90 завода им. Малышева. Французским ракетоносителям «Ариан» не нужен конкурент «Зенит» от ЮМЗ и т. д. Тоже самое касается населения Украины. Вряд ли от интеграции выиграет инженерный корпус или средний класс. Евроинтеграция в первом шаге, формирование ЗВТ потребует дальнейшего снижения тарифных и нетарифных ограничений на европейский товар. Это однозначно увеличит импорт, который отрицательно отразится на платежном и торговом балансе. С интеграцией в ЕвроЗЭС тоже не все однозначно. Существуют институциональные проблемы формирования отношений на постсоветском пространстве, но существуют преимущества сохранения ведущих отраслей.

Таким образом, анализ и расчет экономических последствий интеграций в Европу и в постсоветское пространство для отраслей и групп населения Украины и формирования соответствующей интеграционной стратегии, которая должна быть заложена в долгосрочную стратегию социально-экономического развития Украины, – это крайне необходимый шаг в формировании евразийского будущего Украины.

Заключение. Долгосрочная стратегия развития и модернизации Украины должна быть ориентирована на создание общественных институтов оптимизации макроэкономической политики, формирование процессов создания новых знаний и нравственных основ общества, а также институтов геополитического плюрализма в рамках СНГ на постсоветском пространстве для формирования центробежных интеграционных процессов и коллективного развития всей группы постсоветских стран.

У статті розглядаються чотири складові, які відсутні у національній стратегії розвитку України. Це: інституційні умови формування оптимальної макроекономічної політики; стратегія інтеграції як інструмент розвитку; політика у галузі створення нових знань, зокрема наука і освіта; стратегія створення інформаційного простору, який формує етичні норми майбутніх поколінь України.

Ключові слова: стратегія національного розвитку, стійкий розвиток.

Four problems are looking in this work. They are absent in the strategy of the Ukraine development. They are institutional terms of the forming an optimal macroeconomic policy; a strategy of integration as an instrument of the Ukraine development; a policy of the producing of new knowledge (a science and an education); the strategy of the forming of informational space, that is the base for the secure the ethnic norms of the future generation of Ukraine.

Key words: strategy of the national development, sustainable development.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.34:331.56(73)

О.Е. ЧОРНАЯ,
кандидат экономических наук, доцент,
старший научный сотрудник
ГУ «Институт экономики и прогнозирования
НАН Украины»

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ США НА УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Данное исследование посвящено анализу и оценке эффективности, проводимой правительством США политики, с учетом реализации «Плана американского возрождения и реинвестиций». Проведен анализ динамики показателей экономического роста и уровня безработицы и дана оценка эффективности предпринятых правительством мер, а также проведено сравнение прогнозируемого эффекта от реализации Плана на основе макроэкономических моделей и реальных макроэкономических показателей.

Ключевые слова: экономический рост, ВВП, уровень безработицы, «План американского возрождения и реинвестиций».

Актуальность темы исследования. Анализируя структуру и динамику безработицы в США, необходимо отметить, что средний ее показатель составляет 5% при условии полной занятости населения. Данная цифра не представляет угрозы для экономики страны, а скорее является свидетельством мобильности рабочей силы и представляется в отчетах как одна из сильных сторон развития американской экономики. Практически двукратное увеличение данного показателя за время рецессии 2008–2009 гг. до 9,8% и сохранение его на уровне 9% в 2012 г. свидетельствует о существенных структурных изменениях в системе занятости. Основные направления регулирования экономической политики США в настоящий момент направлены именно на борьбу с безработицей, и особо актуальным является то, что, меры предпринимаемые государством, не дают ожидаемых результатов.

Постановка проблемы исследования. Основным фактором, определяющим столь высокое значение показателя безработицы, является резкое падение найма рабочей силы. Кредитный кризис, крах на рынке недвижимости, недоверие бизнеса и повышение неопределенности – все это делает американскую экономику менее восприимчивой к росту, а соответственно, требует более радикальных изменений в экономической политике страны. При этом основной проблемой многие ученые-экономисты, как и представители частного сектора, называют существенное падение доверия к государственной политике правительства и критику принимаемых им решений, что, соответственно, повышает уровень недоверия. Так, политика «создания спроса», связанная с существенным повышением расходов федерального бюджета, признана ошибочной. Такое увеличение государственных расходов не может стимулировать экономику и сократить уровень безработицы, т. к. бюджетные расходы требуют либо увеличения поступлений в бюджет, либо увеличения заимствований, что в любом случае сократит доходы частного сектора, а соответственно, и уровень потребления. Проблемой данного исследования выступает оценка эффективности предпринимаемых правительством США мер и поиск путей достижения поставленных целей.

Анализ последних исследований и публикаций. Проводимое исследование базируется на официальных данных, статистических показателях, законах и за-

© *О.Е. Чорная, 2012*

конопроектах, публикуемых на правительственных порталах. Оценка эффективности проводимой США политики и модели, используемые для анализа, базируются на результатах исследований таких ученых, как К. Ромер, Дж. Бернштэйн, Дж. Глассмэн, а также на данных исследовательских проектов, проводимых правительством США, и крупнейшими международными корпорациями – Moody's, J.P. Morgan Chase, Goldman Sachs Group.

Целью данной работы является оценка эффективности проводимой в 2009–2011 гг. политики правительства США относительно повышения экономического роста страны и снижения уровня безработицы.

Задачи исследования:

– анализ основных направлений экономической политики США в рамках «Плана американского возрождения и реинвестиций», а также оценка его выполнения;

– оценка эффективности проводимой правительством США политики в разрезе ключевых макроэкономических показателей: прирост ВВП и уровень безработицы.

Изложение основного материала. В январе 2009 г. был подготовлен «План американского возрождения и реинвестиций» («The American Recovery and Reinvestment Plan» [1]), который был направлен на сокращение уровня безработицы и стимулирование экономического роста. В табл. 1–3 представлены основные направления его реализации и суммы уже освоенных средств, которые составляют более 2% от ВВП в 2009 г., 2,5% в 2010 г. и 1% в 2011 г.

Несмотря на общее недовольство проводимой государством политикой и признание мер, принимаемых правительством, недостаточными, бюджет на 2012 г. предполагает увеличение общей суммы средств, направленных на реализацию Плана возрождения, с 787 млрд дол. до 840 млрд дол.

Таблица 1

Структура освоенных средств, направленных на налоговые льготы и снижение налогов, согласно «Плану американского возрождения и реинвестиций» 2009–2011 гг., млрд дол. [2]

Налоговые льготы и снижение налогов		
Направление использования средств	**Сум.**	**Доля**
Налоговый кредит для физических лиц (на покупку жилой недвижимости, транспортные субсидии, льготы на образование, налоговый кредит на подоходный налог)	136,3	45,4
Создание рабочих мест ($400 налогового кредита на 1 работника; $800 – на семейную пару)	104,4	34,8
Налоговые льготы для бизнеса (при создании рабочих мест для ветеранов и молодых сотрудников в возрасте от 16 до 24 лет; возможность для малых предприятий компенсировать убытки прошлых лет за счет возмещения налогов)	34,5	11,5
Стимулирование в сфере энергетики (налоговые льготы для внедрения эффективных способов использования энергии; налоговые кредиты для альтернативного энергетического оборудования; налоговые кредиты на электрические транспортные средства)	10,8	3,6
Производство, восстановление экономики, другое (необлагаемые налогом облигации, финансирующие развитие промышленности; облигации для инвестирования в инфраструктурные проекты, профессиональную подготовку и образование в регионах с высоким уровнем безработицы; повышение степени доступа к кредитам)	10,2	3,4
COBRA (помощь в продолжении медицинского страхования)	3,7	1,2
Итого	**299,9**	**100,0**

Таблица 2

Структура освоенных средств, направленных на контракты, гранты и займы, согласно «Плану американского возрождения и реинвестиций» 2009–2011 гг., млрд дол. [2]

Контракты, гранты и займы		
Направление использования средств	**Сум.**	**Доля**
Образование (финансирование государственного стабилизационного фонда; помощь студентам; финансирование службы занятости; помощь малоимущим; специальное обучение и реабилитационные услуги)	89,4	40,2
Транспорт (автомагистрали; высокоскоростные железные дороги; гранты для финансирования аэропортов и железнодорожного сообщения)	32,7	14,7
Инфраструктура (федеральный фонд строительства; строительство автострад; сельскохозяйственное водоснабжение и утилизация отходов)	25	11,2
Энергетика и окружающая среда (программы финансирования высокоэффективных и возобновляемых источников энергии; охрана окружающей среды; доставка электроэнергии и программа энергетической надежности; водное хозяйство)	22,4	10,1
Жилье (публичное жилье и жилье для индейцев; программы поддержки при аренде; программы по предупреждению бездомности; фонд поддержки домовладельцев)	12,3	5,5
НИОКР и наука (НИОКР горючих ископаемых; финансирование национального научного фонда и национального института здоровья)	11,6	5,2
Здравоохранение (финансирование центров по контролю и профилактике заболеваний; финансирование службы здравоохранения для индейцев; средства на пропаганду здорового питания; национальный институт здоровья)	10,1	4,5
Другие программы (административные и эксплуатационные расходы на реализацию Плана возрождения)	5,1	2,3
Семья (финансирование здравоохранения, ветеранов отрасли здравоохранения, центров по контролю и профилактике заболеваний, медицинских услуг для индейцев; справочная программа питания для женщин и детей)	4,9	2,2
Общественная безопасность (финансирование пожарной безопасности; средства на борьбу с чрезвычайными ситуациями и помощь населению; программы борьбы с насилием в отношении женщин; финансирование таможенной и пограничной службы)	4,5	2,0
Обучение, занятость и безработица (социальное обеспечение занятости для пожилых американцев; служба занятости; специальное образование и услуги реабилитации; помощь фермерам)	4,4	2,0
Итого	**222,4**	**100,0**

Таблица 3

Структура освоенных средств, направленных на трансфертные выплаты населению, согласно «Плану американского возрождения и реинвестиций» 2009–2011 гг., млрд дол. [2]

Трансфертные выплаты населению		
Направление использования средств	**Сум.**	**Доля**
Medicaid/Medicare (федеральная система медицинской помощи неимущим; федеральная программа медицинской помощи престарелым)	88,1	40,4
Программы страхования от безработицы	60,9	27,9
Служба семьи (помощь на воспитание усыновленных детей; пособия на ребенка; программа продовольственных талонов; помощь нуждающимся семьям)	37,6	17,2

Продолжение табл. 3

Трансфертные выплаты населению		
Направление использования средств	**Сум.**	**Доля**
Платежи на экономическое восстановление (единоразовые выплаты $250 по социальному обеспечению; выплаты ветеранам)	13,8	6,3
Энергетика (гранты и налоговые льготы для поставщиков определенных видов энергии; займы на развитие энергетической отрасли)	11,4	5,2
Жилье (гранты для штатов, в которых домохозяйства имеют низкий уровень доходов и небольшие налоговые льготы)	5,6	2,6
Сельское хозяйство (помощь сельскохозяйственным предприятиям, понесшим потери в результате стихийных бедствий; помощь фермерам)	0,9	0,4
Итого	**218,3**	**100,0**

Основными направлениями расходования средств в рамках Плана возрождения являются сферы здравоохранения и образования, включая переподготовку рабочей силы, развитие транспортной инфраструктуры, энергетики и охрана окружающей среды, а также поддержка малоимущих слоёв и групп населения, наиболее сильно пострадавших в ходе экономического кризиса, и развитие социальной инфраструктуры (проекты развития индейских общин) (рис. 1, 2).

Согласно моделям оценки влияния принимаемых мер в рамках Плана возрождения, эффект от его внедрения положителен как с точки зрения роста экономики и, соответственно, увеличения ВВП, так и в отношении сокращения безработицы. Так, К.Д. Ромер [4] в своем исследовании влияния Плана возрождения на экономические показатели выделяет следующую зависимость: рост на 1% от ВВП государственных расходов позволит увеличить ВВП на 1,6%. Если учитывать, что средства, затраченные на реализацию Плана, составляли более 2% от ВВП в 2009 и 2010 гг., то совокупный эффект должен был составить 3,2–3,8% в год. Соответственно, рост экономики существенно увеличит количество занятого населения и позволит сократить безработицу до докризисного уровня. Прогнозируемый эффект от внедрения Плана, согласно разным моделям оценки, представлен в табл. 4.

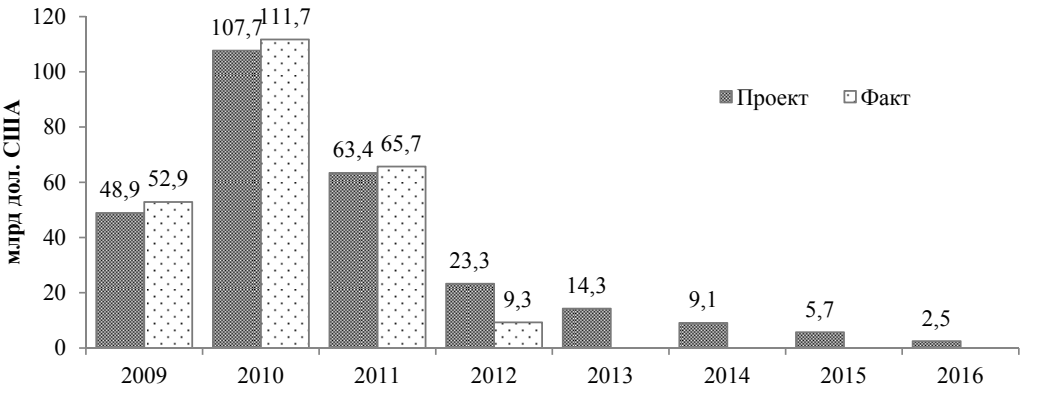


Рис. 1. Распределение и освоение бюджетных средств федеральной помощи по «Плану американского возрождения и реинвестиций» в 2009–2016 фин. гг., млрд дол. [3]

Рис. 2. Структура освоенных бюджетных средств федеральной помощи по «Плану американского возрождения и реинвестиций» в 2009–2012 фин. гг., млрд дол. [3]

Таблица 4

Оценка эффекта от внедрения Плана возрождения на уровень занятости населения в 2009–2011 гг. [5]

Модель оценки	2009: Q2	2009: Q3	2009 Q4	2010: Q1	2010: Q2	2010: Q3	2010: Q4	2011: Q1
CEA: модель*	400	1122	1755	2227	2556	2680	2513	2392
CEA: проектный подход*	276	1004	1811	2578	3224	3512	3611	3586
CBO: пессимистический [6]	300	600	900	1300	1400	1400	1300	1200
CBO: оптимистический [6]	500	1200	1900	2800	3400	3600	3500	3300
IHS\Global Insight [7]	228	689	1245	1696	2107	2342	2445	2437
Macroeconomic Advisers [8]	248	623	1057	1462	1847	2119	2329	2479
Mark Zandi, Moody's Economy.com	500	1008	1486	1893	2249	2522	2492	2473

* Мультипликаторы данной модели – коэффициенты регрессии изменения занятости (темпов роста ВВП) в штате на затраты.

Аналогичный расчет эффекта от внедрения Плана проводился и для показателя прироста ВВП [5], согласно которому фактическое изменение по годам подтверждает большинство ожиданий (табл. 5). На рис. 3 и 4 представлены фак-

тические значения прироста ВВП в США и динамика занятости, которая существенно отстает от самых пессимистических прогнозов.

Таблица 5

Оценка эффекта от внедрения Плана возрождения на прирост ВВП в 2009–2011 гг. [5]

Модель оценки	2009: Q2	2009: Q3	2009 Q4	2010: Q1	2010: Q2	2010: Q3	2010: Q4	2011: Q1
CEA: модель*	+0,8	+1,7	+2,1	+2,5	+2,8	+2,7	+2,3	+2,3
CEA: проектный подход*	+0,8	+1,3	+2,3	+2,9	+2,9	+3,0	+3,3	+3,2
CBO: пессимистический [6]	+0,8	+1,2	+1,5	+1,8	+1,7	+1,4	+1,1	+1,1
CBO: оптимистический [6]	+1,3	+2,5	+3,4	+4,4	+4,6	+4,1	+3,5	+3,1
Голдман Сакс [9]	+0,5	+1,4	+1,9	+2,3	+2,6	+2,4	+2,1	+1,8
IHS\Global Insight [7]	+0,5	+1,2	+1,7	+2,0	+2,2	+2,3	+2,2	+2,0
Джеймс Глассмєн, J.P.Morgan Chase [10]	+1,3	+1,8	+2,6	+3,3	+3,8	+3,6	+3,1	+2,7
Macroeconomic Advisers [8]	+0,5	+1,0	+1,4	+1,7	+2,1	+2,1	+2,1	+2,3
Mark Zandi, Moody's Economy.com	+0,8	+1,6	+2,2	+2,5	+2,7	+2,7	+2,6	+2,4

* Мультипликаторы данной модели – коэффициенты регрессии изменения занятости (темпов роста ВВП) в штате на затраты.

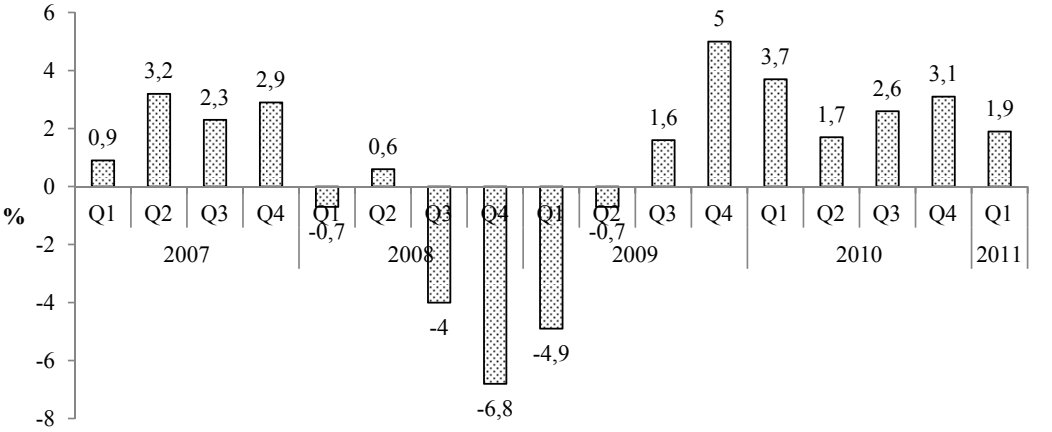


Рис. 3. Ежеквартальное изменение ВВП США в процентах с учетом сезонных колебаний, 2007–2011 гг., % [11]

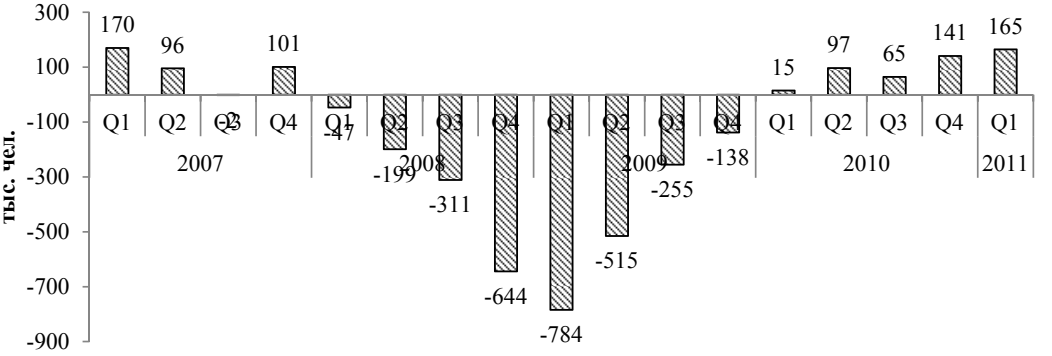


Рис. 4. Среднемесячное изменение количества занятого населения, конец одного квартала по отношению к предыдущему, 2007–2011 гг., тыс. чел. [12]

На рис. 5 представлен фактический разрыв между прогнозом, представленным правительством как с учетом реализации Плана возрождения, так и без его реализации.

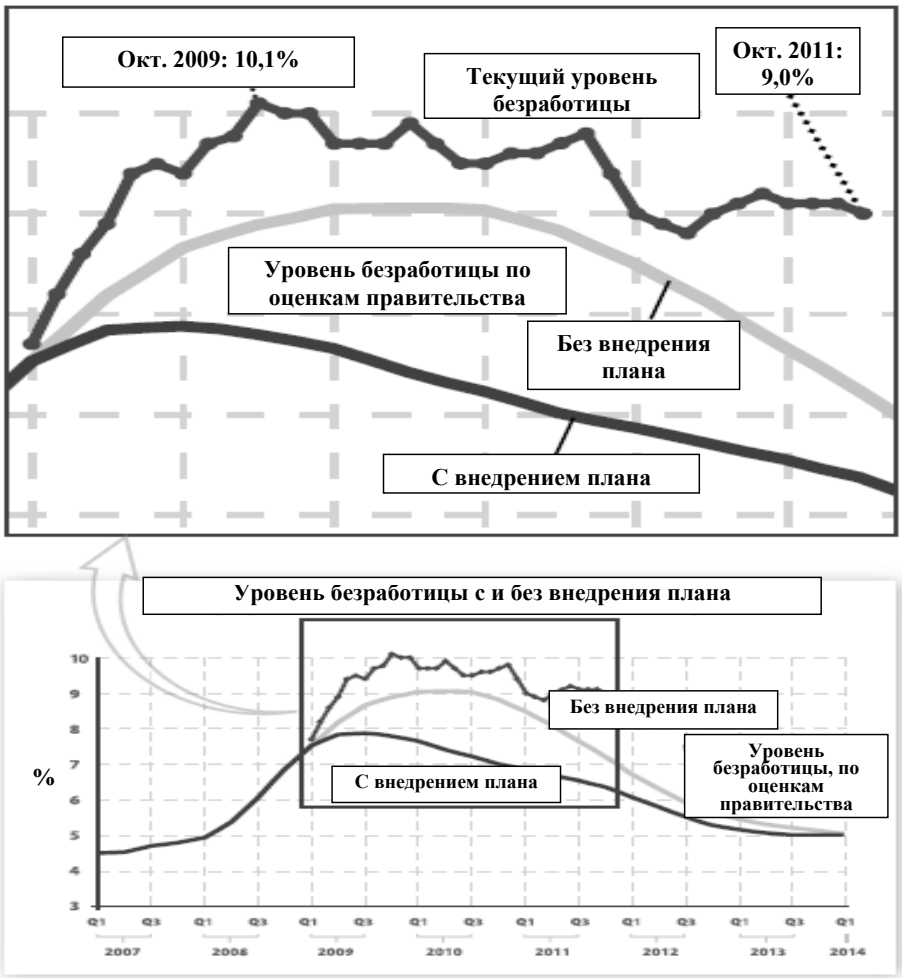


Рис. 5. Динамика фактического уровня безработицы в США за 2009–2011 гг. и прогноз уровня безработицы, по оценкам Белого Дома, с учетом внедрения и не внедрения «Плана американского возрождения и реинвестиций» [13]

Выводы. Ученые-экономисты оценивают эффективность реализации Плана возрождения как провал политики Б. Обамы. В первую очередь в связи с тем, что администрация президента при разработке плана заявляла, что эффективность их деятельности должна оцениваться, прежде всего, по его влиянию на уровень занятости и безработицы. Б. Обама в «Экономическом послании Конгрессу США» в 2010 г. заявил: «Темпы потери рабочих мест в экономике США уменьшились с 691 тыс. в месяц в первом квартале 2009 г. до 69 тыс. в последнем квартале 2009 г. Но замедление темпов потери рабочих мест не является достаточным. С тех пор, как два года назад в экономике началась рецессия, было потеряно 7 млн рабочих мест. Эти данные говорят не только о пере-

живаемой нами ужасной человеческой трагедии, но и о той очень глубокой экономической яме, из которой нам необходимо выбраться. До тех пор, пока не будут воссозданы все потерянные нами рабочие места – до тех пор, пока Америка вновь не вернётся к нормальному состоянию рынка труда – моя администрация не прекратит активно действовать в этом направлении, а эту рецессию нельзя будет считать преодолённой» [14]. С одной стороны, реализация экономической политики правительства дала ожидаемые результаты относительно экономического роста в стране, но, с другой стороны существенные структурные изменения среди безработного населения Америки не позволили добиться поставленных целей.

Список использованной литературы

1. The Job Impact of the American Recovery and Reinvestment Plan. C. Romer, J. Bernstein. 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.thompson.com/images/thompson/nclb/openresources/obamaeconplanjan9.pdf

2. Официальный веб-сайт правительства США, по вопросам реализации «Акта Возрождения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.recovery.gov/Transparency/fundingoverview/Pages/fundingbreakdown.aspx

3. GAO. Following the Money: GAO's Oversight of the Recovery Act. Projected vs. Actual Federal Outlays to States and Localities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gao.gov/recovery/

4. Romer C. The Case for Fiscal Stimulus: The Likely Effects of the American Recovery and Reinvestment Act. 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.uchicago.edu/static/newsengine/pdf/newsrelease_20090227.pdf

5. The Economic Impact of the American Recovery and Reinvestment Act of 2009. Seventh quarterly report. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/cea_7th_arra_report.pdf

6. Congressional Budget Office. «The Budget and Economic Outlook: An Update.» August 2009.

7. IHS Global Insight. «Fiscal Stimulus and the U.S. Economic Outlook: March Update.» 18 March, 2009.

8. Macroeconomic Advisers. «The US Economic Outlook: Is the Upturn Imminent? How Strong?» June 11, 2009a. Macroeconomic Advisers. «Outlook Commentary.» September 3, 2009b.

9. Goldman Sachs Group, Inc. «Fiscal Stimulus: A Little Less in Q2, A Little More Later.» August 4, 2009.

10. Glassman, James. «Markets and the Economy.» J.P. Morgan Chase & Co., September 7, 2009.

11. U.S. Department of Commerce (Bureau of Economic Analysis) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/cea_7th_arra_report.pdf

12. U.S. Department of Labor (Bureau of Labor Statistics) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/cea_7th_arra_report.pdf

13. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, «Business Employment Dynamics» The Candidate's Briefing Book [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://thf_media.s3.amazonaws.com/2011/issues2012/issues2012.pdf

14. Economic Report of the President. Wash., 2010, p. 5.

Пропоноване дослідження присвячено аналізу та оцінці ефективності політики, що проводиться урядом США, з урахуванням реалізації «Плану американського відродження та реінвестицій». Проведено аналіз динаміки показників економічного зростан-

ня та рівня безробіття і дано оцінку ефективності вжитих урядом заходів, а також проведено порівняння прогнозованого ефекту від реалізації Плану на основі макроекономічних моделей і реальних макроекономічних показників.

Ключові слова: економічне зростання, ВВП, рівень безробіття, «План американського відродження та реінвестицій».

This study is devoted to analysis and evaluation conducted U.S. government policy, taking into account the implementation of «The American Recovery and Reinvestment Plan». There are the dynamics analysis of the economic growth and the unemployment rate and evaluation of the effectiveness of measures taken by the Government, as well as comparison of the projected impact of the Plan, based on macroeconomic models and real macroeconomic indexes.

Key words: economic growth, GDP, unemployment rate, «The American Recovery and Reinvestment Plan».

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 339.9:330.1

B. ŚLUSARCZYK,
dr hab., prof.,
Uniwersytet Rzeszowski

A. NOWAKOWSKA-HAPEL,
mgr inż.
Uniwersytet Rzeszowski

UWARUNKOWANIA ROZWOJU BIZNESU W KRAJACH TWORZĄCYCH PARTNERSTWO WSCHODNIE (ZARYS PROBLEMU)

W artykule zostały przeanalizowane idee oraz cele partnerstwa wschodniego. Autor rozważa nad sektorem biznesu międzynarodowego oraz faktorami jego rozwoju. Szczególną uwagę poświęca badaniom współpracy w sferze intelektualnej oraz przedstawia ocenę stanu rozwoju elementów instytucjonalnych, które mają wpływ na biznes międzynarodowy.

Słowa kluczowe: Partnerstwo Wschodnie, biznes międzynarodowy, współpraca intelektualna.

1. Idea i cele Partnerstwa Wschodniego

Partnerstwo Wschodnie to pierwsza całościowa inicjatywa wprowadzona do systemu stosunków zewnętrznych Unii Europejskiej, skierowana do Armenii, Azerbejdżanu, Białorusi, Gruzji, Mołdawii oraz Ukrainy. Ustanowienie tej inicjatywy stanowi integralny element Europejskiej Polityki Sąsiedztwa. Projekt Partnerstwa Wschodniego został opracowany w 2008 roku wspólnie przez Polskę i Szwecję.

Partnerstwo Wschodnie ma za zadanie przyczynić się do zbliżenia i integracji państw Europy Wschodniej i państw Kaukazu Południowego z Unią Europejską. Wprowadza ona nową jakość w relacjach pomiędzy Unią Europejską a państwami nim objętymi poprzez postępującą i stopniową integrację tych państw i ich społeczeństw z Unią Europejską. Konsekwentna realizacja założeń Partnerstwa Wschodniego ma doprowadzić do faktycznego zbliżenia krajów partnerskich z UE, a w dalszej perspektywie uruchomić procesy integracyjne i włączenie ich do struktur ugrupowania UE. Partnerstwo Wschodnie działa na zasadach współwłasności, zróżnicowania i warunkowości. W oparciu o unijne wartości, standardy i normy jest rozwijana współpraca w takich dziedzinach jak: prawa człowieka, gospodarka rynkowa, zrównoważony i trwały rozwój, zarządzanie i organizacja, bezpieczeństwo energetyczne i wiele innych. Partnerstwo Wschodnie ma generować warunki: do rozwoju i umacniania kontaktów międzyludzkich, pogłębiania współpracy gospodarczej, naukowej i kulturalnej.

Do głównych celów Partnerstwa Wschodniego należą:

– doprowadzenie do ustanowienia politycznego stowarzyszenia;

– stopniowa i postępująca liberalizacja reżimu wizowego, prowadząca do jego zniesienia;

– stworzenie pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu państw partnerskich z Unią Europejską;

© *B. Ślusarczyk, A. Nowakowska-Hapel, 2012*

Partnerstwo Wschodnie otwiera możliwości pełniejszej współpracy kręgów gospodarczych z państw członkowskich i krajów partnerskich. Płaszczyzną dla wymiany doświadczeń, nawiązywania kontaktów biznesowych oraz do dyskusji na temat możliwości inwestycyjnych i wspólnych projektów przedsiębiorców i rządów stanowić będzie Forum Biznesu Partnerstwa Wschodniego[1].

Zainicjowane zmiany w krajach Partnerstwa Wschodniego przyśpieszą procesy przechodzenia od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki wolnorynkowej i spowodują szerokie otwarcie ich gospodarek na świat oraz włączenie ich do procesów integracyjnych. A zatem zostaną stworzone podstawy przepływu nie tylko towarów i usług, ale także czynników wytwórczych oraz dynamicznego rozwoju technik informacyjnych i komunikacyjnych. W wyniku tych przemian powstaną zasadnicze warunki do prowadzenia biznesu międzynarodowego.

2. Istota i czynniki rozwoju biznesu międzynarodowego zwłaszcza biznesu inteligentnego (BI) – aspekty teoretyczne

Pojęcie biznesu międzynarodowego nie jest jednoznacznie definiowane. M.K. Nowakowski uważa, że biznes międzynarodowy obejmuje transakcje które są projektowane i dokonywane ponad granicami narodowymi i kulturowymi w celu zaspokojenia potrzeb indywidualnych nabywców, przedsiębiorstw oraz organizacji[2].

Natomiast według M. Duczkowskiej – Piaseckiej pojęcie biznesu obejmuje różne formy przedsiębiorstw i przedsiębiorczości, różnej wielkości przedsięwzięcia i struktury zorganizowane w ich prowadzenie; przedsiębiorcza i zróżnicowana działalność przynosi zyski w jednym lub wielu regionach świata[3].

Z kolei O. Shenkar definiuje biznes międzynarodowy łączącą wiedzę ogólną dotyczącą sposobu prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym z regionalnym know- how. Komponenty te tworzą swoistą «platformę wiedzy» opartą ona podstawach teoretycznych oraz trudną do naśladowania. Wiedza ogólna dotyczy takich fundamentalnych zagadnień jak instytucje międzynarodowe, umowy handlowe, organizacje regionalne itp. Natomiast regionalne know – how odnosi się do kulturowych, regionalnych, politycznych oraz ekonomicznych uwarunkowań poszczególnych krajów regionów. Owe uwarunkowania mają istotny wpływ na zachowania przedsiębiorstw na rynkach lokalnych i regionalnych[4]. Takie ujęcie wskazuje na regionalizację biznesu międzynarodowego we współczesnej gospodarce światowej. Pozwala ono na uchwycenie specyfiki uwarunkowań, które oferuje środowisko określonego regionu, a jednocześnie umożliwia poszukiwania odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób kształtuje się środowisko biznesu międzynarodowego w badanym regionie w dobie globalizacji gospodarki światowej i jakie są najistotniejsze siły sprawcze dynamizujące jego rozwój.

Zrozumienie złożonej natury biznesu międzynarodowego, czynników determinujących jego rozwój i funkcjonowanie zwłaszcza w krajach Partnerstwa Wschodniego dokonujących procesów transformacji systemowo-ustrojowych wymaga

[1]Pierwsze Forum zostało zainaugurowane we wrześniu 2011 roku w Sopocie w Polsce.

[2]M.K. Nowakowski (red) Biznes międzynarodowy . Od internacjonalizacji do globalizacji, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005, s. 19.

[3]M.K. Nowakowski (red) Euro biznes, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 21.

[4]O Shenkar, One More Time: International Business in a Global Economy, «Journal of International Business Studies», 2004, nr 35.

szczegółowych studiów i analiz. Ze względu jednak na ograniczenia objętościowe tego artykułu szczególna uwaga będzie skoncentrowana na uwarunkowaniach rozwoju biznesu inteligentnego (business inteligent -BI), który generuje podstawy kształtowania i rozwoju biznesu międzynarodowego.

Istota inteligentnego biznesu polega na wykorzystaniu wiedzy i innowacji jako sił napędowych w jego prowadzeniu oraz powiększeniu zakresu jego zaangażowania i zysków. Wymaga to podniesienia jakości edukacji, poprawy wyników działalności badawczej, wspierania transferu innowacji i wiedzy, pełnego wykorzystania technologii informatyczno – komunikacyjnych, a także zadbania o to aby innowacyjne pomysły przeradzały się w nowe produkty i usługi które dynamizowały by tempo wzrostu gospodarczego, stymulowałby proces tworzenia nowych miejsc pracy i rozwiązywanie współczesnych problemów społecznych.

Rozwój i funkcjonowanie biznesu inteligentnego (BI) we współczesnej globalizacji i integrującej się gospodarce światowej jest zdeterminowany przez oddziaływanie wielu różnorodnych czynników mających charakter egzogeniczny i endogeniczny. Do czynników egzogenicznych wymierających najistotniejszy wpływ należy zaliczyć :

– dynamiczny rozwój postępu naukowo-technicznego znajdujący swój wyraz we wzroście innowacji technologicznych i produktowych przyspieszających tempo rozwoju sektorów wiodących: biotechnologię, telekomunikację, informatykę komputerową, mikroelektronikę. Procesy te stanowią potężny impuls do tworzenia określonej infrastruktury instytucjonalnej pozwalający na koordynację i inspirację pożądanych kierunków rozwoju;

– popytowo-podażowe, polegające z jednej strony na homogenizacji popytu i jednocześnie na jego indywidualizacji, zaś z drugiej na dywersyfikacji podaży. Prowadzą one do wykreowania nowych atrybutów konkurencyjności – czasu, jakości i elastyczności dostosowań, które wraz z przeobrażeniami strukturalno-instytucjonalnymi rynku, tj. jego oligopolizacji wywołują zmiany w konkurencji międzynarodowej;

– powiększający się zakres liberalizacji przepływów międzynarodowych towarów i usług, siły roboczej, kapitału, technologii i wiedzy technicznej wynikający z zawartych traktatów i porozumień zarówno wielostronnych, jak i dwustronnych;

– dokonujący się proces transformacji ustrojowo-systemowej i restrukturyzacyjno-modernizacyjnej gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej;

– realizacja polityki otwartości przez kraje zarówno wysoko rozwinięte, jak i kraje rozwijające się, których celem strategicznym jest zmniejszenie dystansu rozwojowego poprzez szersze włączenie się do międzynarodowego podziału pracy, zwłaszcza udziału w procesach międzynarodowej specjalizacji i kooperacji produkcji i wymiany.

Wpływ postępu naukowo-technicznego na procesy społeczno-ekonomiczne można rozpatrywać w różnych okresach, tj.: krótkich, średnich i długich. Jednakże w kontekście międzynarodowym analizuje się oddziaływanie postępu naukowo-technicznego w średnich, a zwłaszcza w długich okresach, biorąc pod uwagę ewolucję przewag konkurencyjnych poszczególnych krajów oraz możliwości absorpcyjno-wdrożeniowe przedsiębiorstw decydujące o ich przewagach technologicznych. W generowaniu i dyfuzji postępu technicznego w gospodarce światowej największe znaczenie i skuteczność mają korporacje transnarodowe. Postęp techniczny może znajdować swe odzwierciedlenie w częstych, ale niewielkich zmianach, usprawnieniach czy modernizacji produktów i procesów produkcyjnych, a także we wdrażaniu radykalnych innowacji produktowych i technologicznych. Wiązki owych radykalnych innowacji, technologicznie powiązanych i wzajemnie się stymulujących, mogą dać impuls do powstania nowych branż przemysłu

i usług. Jeśli wdrażane nowe rozwiązania będą mieć charakter powszechny i trwały oraz zainicjują zmiany w wielu branżach, w systemach produkcji i zarządzania, stosowanych w całej gospodarce, to mogą spowodować zmiany systemu technicznego i ekonomicznego. Szeroka i głęboka tego rodzaju transformacja ogólnogospodarcza jest określana jako zmiana paradygmatu techniczno-ekonomicznego.

Najszerszy międzynarodowy zakres ma współcześnie rozprzestrzenianie się tzw. nowych technologii, które szybko znajdują zastosowanie w wielu krajach. Jednak w tych krajach występują duże różnice w kreowaniu i wdrażaniu owych technologii. Światowe zasoby i zdolności technologiczne są bardzo silnie zdominowane przez grupę krajów Triady. Dość duże zróżnicowanie ma miejsce także wewnątrz poszczególnych gospodarek, tj. analizowanych z punktu widzenia stopnia intensywności i absorpcji tych technologii w różnych gałęziach, branżach i sektorach. Gałęzie, które silniej absorbują zaawansowane technologie szybciej modernizują bazę wytwórczą dynamizują zmiany w strukturze produkcji i eksportu oraz zwiększają udział w globalnej produkcji i wymianie międzynarodowej. Do tych dziedzin należą przede wszystkim takie gałęzie przemysłu, jak: mikroelektroniczny, farmaceutyczny, samolotowy i kosmiczny, samochodowy. automatyka przemysłowa, narzędzia precyzyjne i pomiarowe, urządzenia biurowe i łącznościowe, usługi finansowe, informatyczne, telekomunikacyjne itd. Natomiast w tzw. tradycyjnych gałęziach, takich jak: przemysł włókienniczy, odzieżowy, skórzany, obuwniczy, hutniczy i metalowy, spożywczy, ceramiczny absorpcja nowych technologii jest znacznie mniejsza.

Dzięki nowym technologiom następuje wzrost geograficznego zasięgu, różnorodności oraz intensywności działań absorpcyjno-adaptacyjnych i antycypacyjnych przedsiębiorstw, w tym szczególnie korporacji transnarodowych. Rezultatem tych działań są: wzrost rozmiarów podaży i jej dywersyfikacja asortymentowa, rosnący udział wyrobów nowych i zmodernizowanych, zmiany w strukturze aparatu wytwórczego i w systemach produkcji oraz w sposobach organizacji i zarządzania, a także zmiany w strukturze własności i przestrzennego rozlokowania działalności gospodarczej. Korzyści z uczestnictwa we współpracy międzynarodowej osiągają w pierwszym rzędzie te kraje i przedsiębiorstwa, które są w stanie w największym stopniu koordynować i kształtować swoje kierunki specjalizacji, dostosowując je do nowych uwarunkowań oraz zmieniających się w czasie przewag konkurencyjnych. Kształtowaniu się nowego, techniczno-ekonomicznego systemu elastycznej specjalizacji odpowiada tworzący się jakościowo nowy etap internacjonalizacji działalności. Główną cechą nowego systemu techniczno-ekonomicznego jest więc elastyczność, która wynika z możliwości zastosowania oprogramowanych i zautomatyzowanych maszyn i urządzeń. Dzięki ich zastosowaniu istnieją warunki szybkiego przestawienia się na inne parametry lub rodzaje produkcji i wytwarzania produktów w szerszym asortymencie oraz lepszego reagowania na zmieniające się potrzeby i wymagania odbiorców. Co więcej, pozwala to na zmniejszenie skali produkcji, zwiększenie różnorodności produktów i podniesienie poziomu ich jakości.

Ponadto innym przejawem elastyczności jest przyspieszenie procesów dostosowania i ich harmonizacja oraz integracja wszystkich etapów procesu wytwórczego, tj. prac badawczo-rozwojowych, produkcji i dystrybucji. Ma to szczególne odniesienie do organizacji i zarządzania procesami produkcji, nie tylko w fazie przetwórstwa, ale także zaopatrzenia produkcyjnego. Nastąpiła bowiem ogromna zmiana w organizacji dostaw zaopatrzeniowych i kształtowaniu zapasów przedsiębiorstw, które uległy znacznej racjonalizacji. Zniknęły duże zapasy produkcyjne, powodując tym samym spadek poziomu kosztów. Surowce i półprodukty o określonych ściśle parametrach technicznych

i odpowiedniej ilości są dostarczane przez stałych i bliżej zlokalizowanych dostawców. Implikuje to znaczące zmiany w organizacji i zarządzaniu przedsiębiorstwem, w strukturze przestrzennej jego produkcji oraz przepływach towarów i czynników wytwórczych szczególnie w skali gospodarki światowej.

Reasumując, nowy techniczno-ekonomiczny system elastycznej specjalizacji charakteryzuje się, oprócz elastyczności produkcyjnej, kadrowej i organizacyjnej, wysoką kapitałochłonnością, dość znaczną absorpcją nowych rozwiązań techniczno-technologicznych i organizacyjnych oraz kwalifikacji menedżerskich, dużą oszczędnością nakładów rzeczowych, a także zmniejszonym radykalnie zapotrzebowaniem na nisko kwalifikowaną siłę roboczą, wzrostem zakresu substytucji czynników wytwórczych oraz automatyzacji i robotyzacji operacji produkcyjnych, zwiększonym poziomem intensywności i wydajności pracy oraz nowoczesnych maszyn i urządzeń. Funkcjonowanie nowego systemu techniczno-ekonomicznego odznaczającego się wyżej wymienionymi cechami wymaga ciągłego i intensywnego prowadzenia prac badawczo-rozwojowych oraz przyspieszonego transferu technologii i know-how.

Wysokie nakłady na naukę oraz związaną z nią sferę badawczo-rozwojową stanowią jeden z głównych czynników dynamizujących wzrost gospodarczy zapewniający zdolność konkurencyjną wielu współczesnych państw. Jednak sam wzrost nakładów na działalność badawczo-rozwojową nie jest warunkiem realizacji wyżej wymienionych celów. Nieodzowne jest właściwe kształtowanie alokacji środków, restrukturyzacja zaplecza B+R oraz jego dostosowanie do tendencji zachodzących w otoczeniu zewnętrznym i do potrzeb gospodarki a także zwiększenie powiązań sfery B+R z gospodarką, co niewątpliwie przyspieszy wzrost jej innowacyjności. Odzwierciedleniem tych zmian winno być skrócenie okresu upływającego między dokonaniem wynalazku a wdrożeniem wyrobu do produkcji, zmniejszenie rynkowego cyklu życia produktu, zwłaszcza skrócenie jego fazy dojrzewania i standaryzacji, pojawienie się wielu nowy chlub zmodernizowanych wyrobów, przyspieszenie dyfuzji technologii w skali krajowej i międzynarodowej. Efektem dyfuzji technologii jest wyrównywanie się zdolności technologicznych konkurujących ze sobą przedsiębiorstw zlokalizowanych w różnych krajach. Zjawisko to określa się w literaturze jako rosnący parytet technologiczny. Analogiczna tendencja do wyrównywania się zdolności technologicznych ma miejsce również na poziomie krajów oraz wewnątrz ugrupowań integracyjnych i jest określana jako konwergencja technologiczna. Tendencja ta wyraźnie występuje w krajach wysoko rozwiniętych, chociaż jest także zauważana w krajach rozwijających się.

W dziedzinie rozwoju nauki i badań rozwojowych w krajach rozwijających się nadal największą rolę będzie odgrywać państwo jako dysponent środków budżetowych, ale także w coraz większym stopniu przedsiębiorstwa, które – chcąc utrzymać względnie umocnić swoją pozycję na rynkach międzynarodowych – muszą partycypować w finansowaniu tych badań. Systematyczny wzrost nakładów budżetowych na naukę w znacznie wyższym tempie niż wzrost PKB oraz zwiększenie udziału podmiotów gospodarczych w finansowaniu B+R może stworzyć szansę na zmniejszenie luki technologicznej dzielącej te kraje wobec krajów wysoko rozwiniętych. W związku z tym zasadniczym zadaniem tych państw jest stworzenie systemu innowacyjnego obejmującego placówki badawczo-rozwojowe, uniwersytety, podmioty gospodarcze oraz mechanizmy koordynująco-pobudzające rozwój postępu naukowo-technicznego.

Współcześnie nauka staje się jednym z najistotniejszych dominujących czynników rozwoju każdego kraju. Jest ona głównym źródłem najcenniejszego aktualnie w gospodarce światowej zasobu, jakim jest wiedza. Naukochłonne rodzaje

działalności gospodarczej mogą zapewnić gospodarce każdego kraju wysoką pozycję konkurencyjną i korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy oraz przyspieszyć proces przechodzenia na wyższe etapy integracji. A zatem obok konkurencji w sferze wysiłku technologicznego będzie się pojawiać w coraz szerszym zakresie (tj. obejmującym także kraje rozwijające się EŚW) konkurencja przez alokację zasobów w sektory naukochłonne.

Interpretacja tej formy konkurencji wymaga uwzględnienia współzależności między wyodrębnionymi gałęziami (sektorami) wysokich technologii a specyfikacją wytwarzanych przez nie produktów, istotnego znaczenia nabiera nie tylko dolność funkcjonujących w ramach tych sektorów przedsiębiorstw do wysiłku technologicznego, tj. prowadzenia B+R, których efektem jest obniżenie kosztów produkcji, nowe produkty o znacznym zróżnicowaniu o charakterze wertykalnym i horyzontalnym, a także dziedzina, w której ta zdolność jest dyskontowana. Chodzi przede wszystkim o intensywność konkurencji w skali międzynarodowej i jej stopień zaawansowania techniczno-technologicznego. Konkurencja przez alokację w sektory naukochłonne łączy walkę o przywództwo technologiczne z realokacją strukturalną dokonującą się między sektorami tradycyjnymi i sektorami wysokiej technologii. Rezultatem tego rodzaju konkurencji są:

– po pierwsze, wzrost udziału w produkcji i obrotach międzynarodowych dóbr intensywnie technologicznych (tzw. *high-tech),*

– po drugie, dynamiczna zmiana rozmiarów i struktury eksportu krajów dominujących w zakresie postępu innowacyjnego;

– po trzecie, większa zdolność konkurencyjna przedsiębiorstw i ich partycypacja w korzyściach płynących z udziału w procesach internacjonalizacji produkcji i wymiany;

– po czwarte, znaczna dynamika rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego, którego podmiotem są produkty zróżnicowane wertykalnie (pionowo) i horyzontalnie (poziomo);

– po piąte, większa elastyczność produkcji i eksportu oraz reakcja na zmiany w popycie krajowym i zagranicznym;

– po szóste, przyspieszenie procesów restrukturyzacji w krajach szczególnie rozwijających się oraz wzrost współzależności o charakterze produkcyjno-kooperacyjnym, technologicznym i handlowym.

O dynamice rozwoju sektorów naukochłonnych decydują czynniki endogeniczne w tym szczególnie:

– zasoby pracy wysoko kwalifikowane i ich racjonalne wykorzystanie;

– system edukacji szeroko rozumianej zapewniający kształcenie przez działanie i uczenie się *learning by doing;*

– poziom wyposażenia w kapitał rzeczowy i finansowy;

– transfer zagranicznych czynników produkcji (np. kapitału, wiedzy technicznej, ekspertów i specjalistów);

– współpraca naukowa i technologiczna z zagranicą;

– sprawność mechanizmu rynkowego znajdująca swój wyraz w uruchomieniu procesów dostosowań strukturalnych: popytowo-podażowych, technologicznych oraz kreatywno-wdrożeniowych w sferze produkcji i konkurencji;

– aktywna polityka makroekonomiczna państwa stwarzająca klimat dla rozwoju zdolności absorpcyjno-wdrożeniowych oraz dla przemian strukturalno-innowacyjnych i adaptacyjnych.

Jednakże wśród wyżej wymienionych czynników najistotniejszą rolę ma zgodnie z teorią wzrostu endogenicznego kapitał ludzki.

Kapitał ludzki definiowany jest jako zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia energii witalnej zawarty w poszczególnych osobach i społeczeństwie lub narodzie jako całości[5]. Jest on źródleni zdolności do pracy, usług, satysfakcji i zarobków. Cechą kapitału ludzkiego jest to, że jest on jak gdyby częścią człowieka. Zasób kapitału ludzkiego nie jest dany przez genetyczne cechy danej populacji raz na zawsze, ale można go akumulować i powiększać. Kapitału ludzkiego nie można kupić jak inne aktywa na rynku, ten kapitał trzeba sobie samemu wytworzyć. Może on być generowany przez inwestycje w człowieka, inwestycje w siebie.

Wśród argumentów funkcji produkcji kapitału ludzkiego istotne miejsce zajmuje czas własny inwestującego w siebie, dobra rzeczowe i usługi dostarczane przez wyspecjalizowane instytucje. Świadczenie tych usług wymaga poniesienia określonych kosztów, które rozpatrywane w wymiarze ogólnospołecznym przybierają formy nakładów na kształcenie, badania naukowe, zdrowie, także na poszukiwanie pracy, zbieranie i przetwarzanie informacji oraz koszty migracji i doskonalenia zawodowego. Te wszystkie rodzaje nakładów mogą być analizowane jako inwestycje niezależnie od tego czy podejmowane są przez jednostki na ich własny rachunek, czy przez społeczeństwo na rachunek jego członków.

Wyróżnia się dwa ujęcia kapitału ludzkiego: *sensu stricto* i *sensu largo.* W pierwszym ujęciu, węższym, kapitał ludzki jest rozumiany jako ucieleśniony w cechach jakościowych dostępnego w gospodarce zasobu pracy społecznej «efekt inwestycji w oświatę i kształcenie». Z kolei, w szerokim ujęciu, do nakładów lub inwestycji składających się na zasób kapitału ludzkiego należy zaliczyć także inwestycje w zdrowie, ochronę środowiska naturalnego oraz kulturę. Jednakże należy jednoznacznie podkreślić, iż również w sensie *largo* nauka stanowi podstawowy element w kształtowaniu zasobu kapitału ludzkiego. Reasumując zatem, kapitał ludzki to zakumulowany zasób wiedzy, kwalifikacji, umiejętności, zdolności oraz gotowości zwiększenia potencjału gospodarczego przez jego właścicieli.

Kategoria kapitału ludzkiego jest jedną z najistotniejszych współczesnej teorii ekonomii. Dzięki niej dokonał się diametralny zwrot w myśleniu o gospodarowaniu co najmniej w kilku aspektach, a mianowicie dotyczy to m.in.:

– po pierwsze, ostatecznego podziału produktu narodowego brutto (PNB);
– po drugie, źródeł rozwoju gospodarczego;
– po trzecie, przesłanek teorii luki technologicznej i teorii innowacji;
– po czwarte, kryteriów i uwarunkowań zdolności konkurencyjnej poszczególnych krajów oraz możliwości zmniejszenia dystansu rozwojowego;
– po piąte, ogólnej teorii alokacji zasobów i ich stopy zwrotu.

Znaczenie kapitału ludzkiego zostało podkreślone w modelach wzrostu endogenicznego, m.in. w modelu E. Lucasa z 1988 roku i modelu RM. Romera z 1986 i 1990 roku[6]. Modele te odchodzą od założenia stałych korzyści skali w gospodarce oraz próbują endogenizować zarówno proces postępu technicznego, jak i stopę oszczędności/ inwestycji w skali całej gospodarki. W modelach tych przyjmuje się hipotezę, iż tempo akumulacji wiedzy naukowo-technicznej wynika z celowych inwestycji w te sfery oraz, że stopa oszczędności inwestycji *implicite* kształtuje się na

[5]Por. B. Liberska, Polska w procesie globalizacji gospodarki światowej [w:] Lipiński J., Orłowski W.M., (red). Wzrost gospodarczy w Polsce, perspektywa średniookresowa. Dom wydawniczy Bellona. Warszawa 2001, s. 142.

[6]Zob. E. Lucas, On the Mechanism of Development Planning, «Journal of Political Economy» 1986, Vol.96. I Endogenous Technological Change , «Journal of Polilical Economy», October 1990s. 71-102.

takim poziomie, by maksymalizować sumę zdyskontowanej, użyteczności konsumpcji *per capita* typowego podmiotu w gospodarce lub gospodarki jako całości. Ponadto w teorii wzrostu endogenicznego uwzględnia się pozytywne efekty zewnętrzne związane z wykorzystaniem wiedzy, postępu technicznego czy kapitału. Inwestycje w kapitał rzeczowy i kapitał ludzki znajdują swe odzwierciedlenie we wzroście produktywności, który jest wyższy od prywatnych korzyści. Jeśli efekty zewnętrzne są znaczne i neutralizują działanie malejących przychodów, to wówczas występuje pozytywne sprzężenie między wiedzą a inwestycjami, które w sposób trwały może oddziaływać na tempo wzrostu danej gospodarki[7].

W modelu P.M. Romera, przyjmuje się, że zarówno wielkość zasobu kapitału ludzkiego kierowanego do działalności naukowo-technicznej, jak i wzrost podstawowych zmiennych makroekonomicznych (tj. produktu Y, kapitału rzeczowego K, konsumpcji C) będą tym wyższe, im wyższe będą łącznie zasoby kapitału ludzkiego w gospodarce i egzogeniczny współczynnik efektywności nakładów kapitału ludzkiego w sferze wiedzy naukowo-technicznej. Ponadto można sformułować wniosek, że długookresowe stopy wzrostu gospodarczego (co także wynika z modelu Lucasa) powinny być również tym wyższe, im bardziej podmioty danej gospodarki będą przedkładały konsumpcję przyszłą nad bieżącą. Jednakże zasadniczą determinantą tempa wzrostu gospodarczego współcześnie jest zasób kapitału ludzkiego i jego podział na kapitał ludzki wykorzystywany w sferze produkcji i w sferze akumulacji wiedzy naukowo technicznej. A zatem nie ulega wątpliwości, iż gospodarki o relatywnie niskim zasobie kapitału ludzkiego będą osiągać znacznie niższe stopy wzrostu gospodarczego. Czynnikiem umożliwiającym ograniczenie, a nawet niwelację malejących przychodów od nakładów kapitału rzeczowego i osiąganie wyższego tempa wzrostu gospodarczego jest proces integracji i współpracy między poszczególnymi krajami. Procesom tym będą towarzyszyły zarówno przepływy kapitału ludzkiego, jak i osiąganie korzyści zewnętrznych związane z akumulacją wiedzy naukowo-technicznej.

Podsumowując należy podkreślić, iż nowe wyzwania stawiane podmiotom-uczestnikom stosunków międzynarodowych przez otoczenie zewnętrzne wynikają ze sposobu funkcjonowania współczesnej gospodarki rynkowej**,** której zasadnicze przemiany związane są z globalizacją gospodarki, z dominacją wszelkich korporacji transnarodowych w konkurencji światowej, a przede wszystkim kluczową rolą wiedzy jako podstawowym czynnikiem wytwórczym. Oligopolistyczna konkurencja rynkowa opiera się współcześnie na wyścigu innowacyjnym, który nadał procesom innowacyjnym w przedsiębiorstwach charakter ciągły oraz spowodował, iż działalność badawczo-rozwojowa stała się podstawową fazą produkcji. Stąd też, aby włączyć się skutecznie do konkurencji światowej, nieodzowne jest generowanie przez poszczególne kraje gospodarki rynkowej nowego typu, a więc gospodarki opartej na wiedzy. Co więcej, przestawienie gospodarki na fazę «wzrostu innowacyjnego» wymaga przekształcenia struktury gospodarczej w kierunku rozwoju produkcji nowoczesnych wyrobów wysokiej jakości, naukochłonnych oraz opartych na wysokiej i ciągle doskonalonej technice związanej zwłaszcza z informatyką i telekomunikacją, ale także z dziedzinami odznaczającymi się bardzo szybkim wzrostem popytu. Dynamiczne i nowatorskie wkroczenie do dziedzin charakteryzujących się najwyższą dynamiką popytu na rynkach światowych pozwala nie tylko utrzymać pozycję konkurencyjną, ale ją w krótkim okresie poprawić. Działania te jednak wymagają dużego wysiłku finansowego i organizacyjnego

[7]A. Wojtyna, Rola państwa na wzroście gospodarczym [w:] Współczesne teorie wzrostu gospodarczego, PTE, Warszawa 1996, s.6.

w kierunku podnoszenia poziomu edukacyjnego dostosowanego do współczesności oraz zwiększenia roli nauki i ośrodków badawczo-rozwojowych aktywnie podejmujących działania zgodnie z wyzwaniami przyszłości.

Nie ulega wątpliwości, iż największe szanse mają kraje, które stworzą sprzyjające warunki dla napływał bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Inwestycje te, będąc ważnym nośnikiem zaawansowanych technologii, sprzyjają procesom restrukturyzacji i modernizacji gospodarki krajów, do których nastąpił ich napływ. Przyspieszają one ponadto procesy konsolidacji oraz łączenia poszczególnych firm w duże i posiadające określoną pozycję pod względem zasobów kapitałowych oraz wielkości sprzedaży w sprzedaży ogółem danego asortymentu. Inwestorzy zagraniczni, dzięki dostępowi do najnowocześniejszej technologii i wykorzystaniu szeroko rozumianego międzynarodowego know-how oraz bazie produkcyjnej krajów lokalizacji, mogą szybko reagować na zmiany zachodzące na rynku światowym i krajowym oraz podejmować produkcję wyrobów odpowiadających stawianym wymogom przez odbiorców. Dominującą rolę odgrywają w tym zakresie inwestycje wielkich korporacji transnarodowych, które nie tylko inwestują w sferę produkcji i dystrybucji, ale także w sferę badawczo-rozwojową. Kapitał zagraniczny może mieć zatem wpływ na rozwój innowacyjności i powstawanie rozwiązań technologicznych, nowych technik, metod zarządzania i marketingu. Niewątpliwie prowadzi to do wzrostu zdolności konkurencyjnej kraju – lokaty tego rodzaju kapitału.

Dzięki nowoczesnym technikom zarządzania oraz najnowszym technologiom wiele krajowych podmiotów poprawiło swoją kondycję ekonomiczno-finansową; ich potencjał rozwojowy ulega wyraźnemu wzmocnieniu. Stają się one bardziej innowacyjne, szybsze we wprowadzaniu nowych produktów na tynki krajowy i zagraniczny i bardziej otwarte na zmianę.

Jednakże tempo pozytywnych zmian generowanych przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne jest uzależnione od kierunków i struktury inwestowania. Najczęściej bowiem kapitał zagraniczny lokowany jest w dziedzinach, których dany kraj posiada przewagi komparatywne oraz w sektorach (gałęziach) charakteryzujących się wysoką i szybką stopą zwrotu. Z dotychczasowego doświadczenia wynika, że kapitał ten dominuje w dziedzinach praco- i surowcochłonnych, w sferze usług finansowych i handlu. Natomiast zbyt niski jest udział kapitału zagranicznego w przemysłach wysokiej techniki i w sektorach naukochłonnych będących nośnikami postępu technicznego.

Dlatego też, ważnym zadaniem rządów krajów rozwijających się powinno być aktywne ukierunkowanie strategii rozwojowej i polityki gospodarczej, których priorytetem będzie utworzenie warunków sprzyjających zainteresowaniu kapitału zagranicznego rozwojem nowoczesnej gospodarki. Istotne jest zarówno przyciągnięcie przemysłów ICT (*Information and communication technology)* jak i mobilizowanie firm z kapitałem zagranicznym do zwiększania udziału wyrobów *high-tech* w produkcji i prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych. Celem tych działań winno być zdynamizowanie procesów absorpcyjno-innowacyjnych i adaptacyjno-wdrożeniowych. Zatem aktywna polityka krajów rozwijających polegająca na wspomaganiu i korygowaniu kierunków oraz struktury napływu kapitału zagranicznego winna doprowadzić do unowocześnienia struktury gospodarczej, a także stworzyć warunki budowy społeczeństwa wiedzy, w którym wykształcenie, kwalifikacje i umiejętność twórczego myślenia miałyby priorytetowe znaczenie.

Rozwój bowiem autentycznego i aktywnego społeczeństwa informatycznego stwarza szansę dla krajów rozwijających się w tym Krajów Partnerstwa Wschodniego, zmniejszenia luki technologicznej i dystansu rozwojowego, a tym samym zwiększenia

międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i dynamicznego rozwoju biznesu inteligentnego (BI).

3. Determinanty biznesu inteligentnego w krajach Partnerstwa Wschodniego w świetle statystyk międzynarodowych

Rozwój biznesu inteligentnego jest rezultatem złożonej i dynamicznej interakcji między organami państwa, przedsiębiorstwa, instytucjami szczebla pośredniego oraz efektem zaangażowania naukowo-technologicznego i sprawności organizacyjnej kadr pracowniczych oraz społeczeństwa. Ponadto istotne znaczenie ma rozwój infrastruktury technicznej i społecznej, rozwój badań naukowych i technologii, mechanizm rynkowej makroregulacji, stopień przestrzegania praw własności, stabilny system pieniężny, elastyczny rynek pracy, stabilizacja polityczna oraz promocja społeczeństwa informatycznego.

Ukierunkowane i wzajemnie zależne przedsięwzięcia podejmowane na trzech poziomach: meta – makro – i mezoekonomicznym generują otoczenie czyli tzw. Ramy instytucjonalno – prawne o określonym zakresie wolności gospodarczej, które decydują o rozwoju biznesu w danym kraju i o jego konkurencyjności. Poszczególne aspekty (elementy) tego otoczenia i jego wpływ jest trudnym do skwantyfikowania. Niemniej jednak organizacje i ośrodki badawcze takie jak: Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD),. Bank Światowy, Fundacja Haritage (FH) i Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) publikują okresowo opracowania, w których prezentowane są syntetyczne mierniki większej ilości krajów świata po to, by przeprowadzi analizę porównawczą. Problem mierzenia warunków działania przedsiębiorstw rozwiązują one za pomocą rozległych badań (w tym także ankietowych), które następnie agregują tworząc rozmaite indeksy. Indeksy te stanowią podstawę list rankingowych krajów. Wśród tych indeksów (wskaźników) można wyróżnić następujące ich grupy, a mianowicie dotyczące:

- otoczenia makroekonomicznego;
- kapitału ludzkiego;
- poziomu wiedzy;
- kapitału rzeczowego.

Do wskaźników otoczenia makroekonomicznego należy przede wszystkim zaliczyć: wskaźnik wolności gospodarczej, jakości regulacji gospodarczych, czas potrzebny na rozpoczęcie biznesu, wskaźnik targów międzynarodowych i liczba lotnisk międzynarodowych.

I tak zgodnie z oceną Heritge Foundation największa swoboda działalności gospodarczej wśród krajów Partnerstwa Wschodniego występuje w Gruzji i Armenii, znaczne ograniczenia maja miejsce na Białorusi i Ukrainie.

Tabela 1

Wskaźnik wolności gospodarczej

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	63	49,8	41,3	54,3	59,6	47,8
2001	66,4	50,3	38	58,3	54,9	48,5
2002	68	53,3	39	56,7	57,4	48,2
2003	67,3	54,1	39,7	58,6	60	51,1
2004	70,3	53,4	43,1	58,9	57,1	53,7
2005	69,8	54,4	46,7	57,1	57,4	55,8
2006	70,6	53,2	47,5	64,5	58	54,4

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2007	68,6	54,6	47	69,3	58,7	51,5
2008	69,9	55,3	45,3	69,2	57,9	51
2009	69,9	58	45	69,8	54,9	48,8
2010	69,2	58,8	48,7	70,4	53,7	46,4
2011	69,7	59,7	47,9	70,4	55,7	45,8

Źródło: http://www.heritage.org/index/Ranking

Najwyżej sklasyfikowana z tego punktu widzenia jest Gruzja, która w 2011r. zajęła 29 pozycję i jej ogólny wynik jest wyższy od średniej światowej. Jest to efektem znacznej poprawy systemu podatkowego, monetarnego, ograniczenia korupcji i usprawnienia procesów biznesowych oraz otwartości na globalny handel a także znacznego zaangażowania w procesach transformacji i restrukturyzacji gospodarki.

Natomiast Armenia zajęła 36 pozycję w 2011 roku i jej ogólny wynik jest nico wyższy niż w 2010 roku. Dalszy wzrost wolności gospodarczej w tym kraju wymaga głębszych reform instytucjonalnych m.in. w zakresie ochrony praw własności i wzmocnienia systemu sądownictwa oraz sprawności systemu podatkowego i ograniczenia korupcji w wielu sektorach gospodarki.

W Białorusi ma miejsce ograniczony zakres wolności gospodarczej zwłaszcza handel napotyka na różne bariery i zbyt rozpowszechniona jest korupcja, a także sądownictwo jest mało skuteczne i zbyt rozwinięta jest biurokracja oraz ingerencja rządu w sektor prywatny, która ogranicza wolność finansową i inwestycyjną. Ma to wpływ na ogólna wartość wskaźnika i pozycję jaką zajmuje Białoruś w rankingu – 155 miejsce.

Analizując cały okres badany w odniesieniu do Ukrainy można wyróżnić tendencję wzrostu wskaźnika do 2005r. i spadku jego wartości od 2006 do 2011r. Nastąpiło to w wyniku spowolnienia wdrażania reform i obniżenia się tempa wzrostu gospodarczego oraz wpłynęło na ogólną wartość wskaźnika i zajmowane miejsce w rankingu – 164 pozycja. Należy jednak spodziewać się odwrócenia tendencji i wzrostu wolności gospodarczej w tym kraju na co niewątpliwie wpłynie członkostwo w Światowej Organizacji Handlu i bardziej konkurencyjne stawki podatkowe.

Jakość regulacji gospodarczych jest miernikiem częstości występowania na rynku nieprzyjaznych działań, takich jak: kontrola cen lub niewystarczający nadzór bankowy czy nadmierne regulacje krępujące działania w handlu zagranicznym i utrudniające rozwój biznesu. Wartość tego wskaźnika oscyluje w przedziale -2,5 do 2,5.

Tabela 2

Jakość regulacji gospodarczych

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	-0.28	-0.81	-1.94	-0.51	-0.43	-0.61
2002	-0.08	-0.69	-1.73	-0.84	-0.47	-0.65
2003	0.06	-0.55	-1.63	-0.76	-0.61	-0.66
2004	0.03	-0.61	-1.43	-0.53	-0.57	-0.47
2005	0.11	-0.53	-1.51	-0.56	-0.48	-0.30
2006	0.23	-0.51	-1.67	-0.26	-0.39	-0.49
2007	0.25	-0.50	-1.56	0.20	-0.30	-0.42
2008	0.32	-0.32	-1.24	0.59	-0.20	-0.39

Źródło:http://earthtrends.wri.org/searchable_db/index.php?theme=10&variable_ID=1279&action=select_countries

Z analizy kształtowania tego wskaźnika wynika, iż najlepsze warunki i atmosfera panowały w Armenii i Gruzji, natomiast w pozostałych krajach występuje wyraźna tendencja wzrostowa poza Białorusią.

Wskaźnik czasu niezbędnego na rozpoczęcie biznesu informuje o tym, jaka ilość dni kalendarzowych jest potrzebna do wykonywania procedury zgodnie z przepisami prawa prowadzenia działalności gospodarczej.

Tabela 3

Czas potrzebny na rozpoczęcie biznesu (w dniach)

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2003	19	105	79	25	42	40
2004	19	121	79	25	30	34
2005	19	113	79	21	30	34
2006	18	51	69	16	30	33
2007	18	36	48	11	23	27
2008	18	10	31	3	15	27
2009	15	10	6	3	10	27
2010	15	8	5	3	10	27

Źródło: http://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.DURS

Z danych zawartych w tabeli wynika, że liderem w tym rankingu od 2006 roku niezmiennie jest Gruzja, największy postęp w tym zakresie odnotowały: Azerbejdżan i Białoruś. Najwięcej czasu na rozpoczęcie biznesu potrzeba na Ukrainie, chociaż widoczna jest nieznaczna poprawa. Dla porównania warto dodać, że w Polsce aktualnie potrzeba około 5 tygodni, aby rozpocząć własną działalność gospodarczą.

Wskaźnik targów międzynarodowych wskazuje na procentowy udział organizowanych imprez tego typu w ogólnej liczbie targów w tych krajach.

Tabela 4

Wskaźnik targów międzynarodowych

	Armenia	Białoruś	Mołdawia	Ukraina
Budownictwo i inżynieria lądowa		1,61%	3,23%	12,90%
Elektrotechnika, oświetlenie				16,67%
Górnictwo, ropa, gaz				16,67%
Inne branże				8,33%
Kosmetyki				10,00%
Maszyny dla rolnictwa oraz przetwórstwa spożywczego			7,14%	28,57%
Maszyny, elektrotechnika, energetyka				8,51%
Meble, wyroby drewniane				4,55%
Ogrzewanie, wentylacja, chłodnictwo				33,33%
Pakowanie, magazynowanie				25,00%
Papier, wydawnictwa, książki, art. biurowe				14,29%
Przetwórstwo rolno – spożywcze				100%
Samochody, urządzenia transportowe, lotnictwo		3,45%		9,09%
Tekstylia, odzież, obuwie, wyroby skórzane				7,55%
Turystyka, podróże		3,03%		6,06%
Tworzywa sztuczne, guma, kauczuk				50,00%
Upominki, biżuteria, artykuły dekoracyjne, zabawki				10,00%
Wielobranżowe	4,76%			
Zdrowie, sprzęt medyczny, leki, bezpieczeństwo			4,17%	

* Tabela nie zawiera danych Azerbejdżanu i Gruzji oraz dane dla pozostałych krajów są fragmentaryczne z wyjątkiem Ukrainy. Są to dane szacunkowe.

Źródło: www.exporter.pl/kraje/targi/index.html

Pod względem organizacji targów międzynarodowych najwięcej imprez wystawienniczo-handlowych odbywa się na Ukrainie. Na uwagę zasługuje także fakt, iż Ukraina dominuje nie tylko pod względem ilości, ale również z zakresu asortymentowego stanowiącego przedmiot obrotów na tych imprezach.

Liczba lotnisk międzynarodowych jest miernikiem informującym o możliwościach nawiązywania kontaktów biznesowych w danym kraju.

Tabela 5

Liczba lotnisk międzynarodowych

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	2	1	1	2	1	16
2001	2	1	1	2	1	16
2002	2	1	1	2	1	17
2003	2	1	1	2	1	17
2004	2	2	1	2	1	18
2005	2	2	1	2	1	18
2006	2	2	1	2	1	18
2007	2	2	1	2	1	18
2008	2	3	1	2	1	18
2009	2	3	1	2	1	18
2010	2	3	1	2	1	18

Źródło: http://pl.wikipedia.org/

Z danych zawartych w tabeli wynika, że największą liczbę lotnisk międzynarodowych dysponuje Ukraina i ich ilość w analizowanym okresie wzrosła o 2, podobnie jak i w Azerbejdżanie.

Heterogiczny charakter kapitału ludzkiego stwarza trudności w skwalifikowaniu jego aspektów (cech). Niemniej jednak istnieje wiele sposobów szacowania jego rozmiarów inwestowania w ten kapitał, do których zalicza się m.in.:

– liczbę absolwentów wyższych uczelni,
– odsetek zatrudnionych w usługach o wysokim zaawansowaniu technologicznym, zwłaszcza zatrudnionych w sektorze B+R,
– wskaźnik mobilności zasobów ludzkich w sektorze nauki i technologii,
– wskaźnik międzynarodowej mobilności studentów.

Liczba absolwentów szkół wyższych jest wskaźnikiem decydującym w każdej gospodarce o jej potencjalnych kadrach menadżerskich oraz jej funkcjonowaniu i tempie rozwoju.

Tabela 6

Absolwenci szkół wyższych

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	- -	20 484	77 646	21 433	16 869	- ---
2001	11 104	24 831	84 011	20 355	19 926	424 610
2002	11 671	24 154	91 299	22 254	19 686	465 864
2003	-	28 004	95 469	24 154	20 207	513 892
2004	12 029	28 735	100 397	24 026	20 341	580 089
2005	-	31 558	102 033	26 998	19 588	470 873
2006	13 678	32 833	105 273	28 733	22 998	521 772
2007	15 955	29 122	108 251	34 657	21 606	558 823
2008	28 144	32 189	112 882	55 369	27 056	610 230
2009	-	50 386	115 879	37 778	37 117	631 025
2010	35 002	51 090	-	-	34 376	650 450

Źródło:http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,50&IF_Language=eng

Liczba absolwentów szkół wyższych w krajach Partnerstwa Wschodniego stale wzrasta, przy czym najkorzystniejsza sytuacja pod względem ilości i zróżnicowania kierunków kształcenia na poziomie wyższym ukształtowała się na Ukrainie.

Współcześnie o jakości kapitału ludzkiego decydują zarówno wyjazdy międzynarodowe naukowców, jak i wymiana naukowa studentów poszczególnych krajów, które umożliwiają uczestnictwo w badaniach i studiach w ośrodkach o wyższym poziomie.

Tabela 7

Studenci z danego kraju studiujący za granicą w %

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	3,2	3,9	1,6	3,3	8,8	1,2
2001	3,5	3,1	1,5	3,3	7,7	0,9
2002	3,1	4,9	1,8	3,6	7,3	1,0
2003	4,3	4,7	1,5	3,8	7,5	0,8
2004	3,6	3,1	2,1	4,3	7,7	1,0
2005	4,0	3,1	2,1	4,1	7,7	1,0
2006	3,8	3,4	2,3	5,2	6,6	0,9
2007	3,6	3,5	2,7	5,8	6,8	1,0
2008	3,6	5,0	5,2	6,4	10,4	1,1
2009	3,5	5,5	4,9	9,2	9,5	1,2
2010	3,5	5,6		8,1	9,6	1,3

źródło:http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,50&IF

Największy udział mobilności studentów z krajów Partnerstwa Wschodniego, którzy podjęli studia poza granicami swojego kraju był w Mołdawii, znacznie mniejszy w pozostałych krajach. Podkreślić, należy niewielki, ale rosnący coroczny wzrost tego wskaźnika od 2006r. na Ukrainie.

Wiedza jest jednym z najistotniejszych czynników determinujących tempo wzrostu gospodarczego i jakości życia współczesnych społeczeństw. Wiedza służy zdefiniowaniu problemu, rozwiązywaniu go, wdrożeniu rozwiązywania przy najniższych możliwych kosztach, a następnie uruchomieniu procesu uczenia się poprzez włączenie w sieć sprzężeń zwrotnych projektantów, producentów, dystrybutorów i odbiorców. Jest to ważny element procesu funkcjonowania opartego na wiedzy współczesnego «społeczeństwa sieciowego».

Wiedza jest trudno uchwytnym zasobem, który można pośrednio wyrazić m. in. jako:

– wydatki publiczne na edukację i ich udział w PKB,
– udział nakładów na B+ R w PKB,
– liczba wniosków patentowych złożonych w krajowym lub regionalnym urzędzie patentowym,
– indeks gospodarki opartej na wiedzy,
– sumaryczny indeks innowacyjności
– udział towarów wysokoprzetworzonych w eksporcie.

Powszechnie stosowanym wskaźnikiem ilustracyjnym źródło wiedzy jest wskaźnik nakładów na B+ R.

Tabela 8

Nakłady na działalność badawczo-rozwojową w % PKB

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	0,18	0,34	0,72	0,22		0,96
2001	0,28	0,34	0,71	0,24		1,02
2002	0,25	0,3	0,62	0,19		1
2003	0,24	0,32	0,61	0,22	0,32	1,11
2004	0,21	0,3	0,63	0,24	0,35	1,08
2005	0,21	0,22	0,68	0,18	0,4	1,03
2006	0,24	0,17	0,66		0,41	0,95
2007	0,21	0,17	0,96		0,55	0,85

Źródło: www.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.Z

Spośród grupy analizowanych krajów liderem w zakresie nakładów na B+R jest Ukraina chociaż od 2004 roku można zauważyć niewielki spadek nakładów w % PKB. Najmniejszy udział nakładów w krajach Partnerstwa wschodniego odnotowały Azerbejdżan, Armenia i Gruzja.

O poziomie wiedzy w tych krajach informuje także liczba zgłoszonych patentów.

Tabela 9

Liczba zgłoszonych patentów

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	4	1	7	1	2	40
2001	2	2	10	6	2	32
2002	1	-	5	3	2	43
2003		-	8	5	1	45
2004		2	11	7	1	38
2005	3	3	4	8		37
2006	8	3	15	12	1	41
2007	5	2	14	12	2	40
2008	6		12	3		45
2009	3	2	6	4	2	66
2010	9	5	11	4	1	64

Źródło: http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/appl_yr.pdf

Największą liczbę zgłoszonych patentów z dostępnych danych wykazała się Ukraina, a najmniejszą Mołdawia. Niewątpliwie na to wpływ miało m.in. zatrudnienie w działalności badawczo-rozwojowej.

Tabela 10

Zatrudnieni w działalności badawczo-rozwojowej

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	7 309	15 809	29 032	12 726	-	156 372
2001	6 965	15 929	28 186	15 100	-	147 116
2002	6 737	16 019	26 871	16 031	-	142 763
2003	6 277	17 190	29 981	17 819	10 010	139 470
2004	6 685	17 712	28 750	16 698	9 594	140 284
2005	6 892	18 164	30 222	13 415	9 344	170 579
2006	6 723	17 973	30 544	-	9 010	297 032
2007	5 669	18 079	31 294	-	9 174	288 475
2008	6 899	17 942	31 473	-	9 958	277 044
2009	6 926	17 401	33 516	-	9 997	265 546

źródło:http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivePath=

Wskaźnikiem związanym z szeroko rozumianym systemem edukacyjnym jest wskaźnik KEJ- wskaźnik Gospodarki oparty na wiedzy GOW. Jest on instrumentem wykorzystywanym do dokonywania porównań ekonomicznych na poziomie międzynarodowym, jak również umożliwiającym ocenę zdolności sprzyjania środowiska gospodarki do efektywnego stosowania wiedzy jako czynnika rozwoju ekonomicznego. Wskaźnik ten może przyjmować wartość od 0 do 10. Im wartości są wyższe, tym większy jest stopień zaawansowania GOW. Składa się on z 14 zmiennych, w tym po trzy z każdego filara obejmującego:

– system zachęt gospodarczych i instytucjonalnych (bariery celne i pozacelne, jakość regulacji, reguły prawa), który dostarcza bodźców dla efektywnego użycia istniejącej i nowej wiedzy, umożliwia rozwój przedsiębiorczości i elastyczność zachowań przedsiębiorstw, instytucji i rynków;

– system edukacyjny (stopa alfabetyzacji dorosłych, udział osób uczących się na poziomie średnim do ogółu populacji w wieku odpowiadającym uczniom szkół średnich, udział osób uczących się na poziomie wyższym do ogółu populacji w wieku odpowiadającym studentom dla szkolnictwa wyższego); gwarantujący rozwój wyedukowanego i wykwalifikowanego społeczeństwa, które będzie potrafiło tworzyć, rozpowszechniać i wykorzystywać wiedzę efektywnie;

– infrastrukturę informacyjną (ICT) (naukowcy w sektorze B+ R, ilość zgłoszonych patentów na milion mieszkańców, liczba artykułów naukowych w czasopismach naukowych i technicznych na milion obywateli) ułatwiają efektywne komunikowanie się, rozprzestrzenianie i przetwarzanie informacji (obejmuje technologie informacyjne i komunikacyjne, takie jak Internet i telefonia, ale również inne elementy takie jak telewizja, radio i pozostałe media oraz komputery, urządzenia przechowywania, przetwarzania i używania informacji;

– Wydajny system innowacyjny (liczba telefonów na 1000 osób, liczba komputerów na 1000 osób, liczba użytkowników Internetu na 1000 osób);do którego należą sprzężone ze sobą przedsiębiorstwa, centra naukowo-badawcze, uniwersytety, inkubatory wiedzy i inne organizacje, które mogą przyczynić się do zwiększenia rozmiarów wiedzy i inne organizacje, które mogą przyczynić się do zwiększenia rozmiarów wiedzy, zaadaptowania jej do lokalnych potrzeb, stworzenia nowych produktów, usług, technologii i metod prowadzenia biznesu

– Dwa wskaźniki obrazujące sytuację ekonomiczną danego kraju (roczny wzrost PKB oraz HDI -wskaźnik rozwoju społecznego).

Tabela 11

Indeks gospodarki opartej na wiedzy (KEI)

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	5,48	3,51	4,92	5,00	4,97	5,63
2007	5,36	3,56	5,33	4,40	4,64	5,58
2008	5,51	3,81	4,93	4,69	5,04	5,80
2009	5,65	3,83	4,93	5,21	5,07	6,00
2010						

Źródło: www.worldbank.org/kam

Pośród grupy krajów Partnerstwa Wschodniego najwyższy wskaźnik- im bliższy 10 tym lepszy- ukształtował się na Ukrainie. Oznacza to, że Ukraina osiągnęła najwyższy stopień zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy.

Obok wyżej wymienionych wskaźników stosowany jest także wskaźnik obrazujący poziom zaawansowania sferze nauki, B+R i efekty ich wdrożenia. Jest to sumaryczny

Indeks Innowacyjności do obliczenia, którego wykorzystuje się 26 wskaźników ujętych w pięciu obszarach:

– czynniki napędzające innowacyjność-mierzą warunki strukturalne dla innowacyjności;

– wytwarzanie wiedzy – to rezultat inwestycji w badania i rozwój, postrzegane jako kluczowy element GOW;

– innowacyjność i przedsiębiorczość-szacuje wysiłki innowacyjne na poziomie indywidualnych przedsiębiorstw;

– zastosowanie-odzwierciedla nakłady pracy i działalności w sferze biznesu oraz ich wartość dodaną w sektorach innowacji;

– własność intelektualna.

Tabela 12

Sumaryczny wskaźnik innowacyjności

	2008 (max 7)		2009(max 7)		2010 (0-100)	
	ranking	punkty	ranking	punkty	ranking	punkty
Armenia	**104**	2,3	**82**	2,8	**69**	33
Azerbejdżan	**57**	3,1	**57**	3,1	**88**	29,2
Białoruś	**-**	-	**-**	-	**-**	-
Gruzja	**98**	2,4	**84**	2,8	**73**	31,9
Mołdawia	**116**	2,2	**-**	-	**39**	38,7
Ukraina	**79**	2,8	**61**	3,1	**60**	33

* Na 130 badane kraje w 2008 roku * Na 132 badanych krajów w 2009 roku * Na 125 badanych krajów w 2010 roku

Źródło: http://www.globalinnovationindex.org/gii/

Warto zauważyć, iż wśród grupy 125 badanych krajów, kraje Partnerstwa Wschodniego zajmują swoje pozycje w drugiej połowie rankingu z tym, że najwyżej plasuje się Mołdawia i Ukraina, a także to, że kraje te znacznie poprawiły swoje działania w zakresie działalności proinnowacyjnej w badanym okresie.

Niemniej istotnym wskaźnikiem jest wskaźnik użytkowania Internetu. Im większa liczba jego użytkowników tym szerszy zakres dostępu do informacji i uczestnictwo w splocie stosunków międzynarodowych generowanych we współczesnej gospodarce światowej.

Tabela 13

Użytkownicy Internetu na 100 osób

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	1	0	2	1	1	1
2001	2	0	4	1	2	1
2002	2	5	9	2	4	2
2003	5		16	3	8	3
2004	5		25	4	11	4
2005	5	8	27	6	15	4
2006	6	12	28	8	20	5
2007	6	18	29	8	21	14
2008	6	28	32	23	24	23
2009	7	41	47	30	36	33
2010		44				34

Źródło: http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2

Z treści tab.13 wynika, że wszystkie kraje należące do tej grupy osiągnęły znaczny postęp w zakresie zastosowania Internetu (poza Armenią). Rządy tych krajów bowiem zdają sobie sprawę, iż Internet jest jednym z głównych czynników rozwoju tzw. nowej gospodarki, która opiera się przede wszystkim na informacji.

O dynamice rozwojowej i o atrakcyjności lokalizacyjnej świadczy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów Partnerstwa Wschodniego.

Tabela 14

BIZ, napływ środków netto w % PKB

	Armenia	Azerbejdżan	Białoruś	Gruzja	Mołdawia	Ukraina
2000	5,45	2,46	0,93	4,29	9,90	1,90
2001	3,30	3,97	0,78	3,41	3,68	2,08
2002	4,66	22,33	1,69	4,72	5,06	1,63
2003	4,31	45,15	0,96	8,38	3,72	2,84
2004	6,93	40,97	0,71	9,60	3,37	2,64
2005	4,88	12,68	1,01	7,06	6,38	9,06
2006	7,10	-2,78	0,96	15,11	7,03	5,20
2007	7,59	-14,37	3,94	17,21	12,12	6,93
2008	8,02	0,03	3,59	12,22	11,77	6,05
2009	9,10	1,10	3,82	6,12	2,35	4,11
2010	6,15	1,10	2,56	4,70	3,35	4,71

Źródło:http://translate.google.pl/#en|pl|Foreign%20direct%20investment%2C%20net%20inflows%20%28%25%20of%20GDP%29

Dane zawarte w tab. 14 informują o zróżnicowanej atrakcyjności inwestycyjnej analizowanych krajów, najwyższą atrakcyjnością odznaczała się Armenia i Ukraina. Jednak znaczny udział w przyroście inwestycji zagranicznych oraz w skumulowanej kwoty BIZ ma rodzimy (ewentualnie rosyjski) kapitał powracający głównie z tzw. rajów podatkowych, a więc przede wszystkim z Cypru i brytyjskich Wysp Dziewiczych oraz częściowo z Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych i Szwajcarii. Skala i tempo wzrostu zainteresowania tymi krajami ze strony faktycznych inwestorów zagranicznych jednak zależy przede wszystkim od przewidywalnej i długofalowej polityki tych państw.

Reasumując, należy podkreślić, że kraje Partnerstwa Wschodniego dokonały, w analizowanym okresie, znacznego otwarcia i szerszego włączenia się w orbitę powiązań ekonomicznych w skali regionalnej. Niemniej jednak konsekwentna realizacja założeń idei Partnerstwa Wschodniego i aktywne zaangażowanie się tych krajów we współpracę w sferze nie tylko gospodarczej, ale także społeczno- kulturalnej stanowić będzie jeden z zasadniczych determinantów dynamizujących tendencje rozwojowe tych krajów w kierunku internacjonalizacji i globalizacji. Nie ulega wątpliwości, że istotne w tym zakresie będzie mieć stworzenie podstaw dla rozwoju biznesu inteligentnego, szerzej biznesu międzynarodowego.

Literatura

1. Liberska B., Polska w procesie globalizacji gospodarki światowej[In:] Lipinski J., Orlowski W.M., (editors) Wzrost gospodarczy w Polsce, perspektywa średniookresowa. Publisher Bellona, Warszawa 2001;

2. Lucas E., On the Mechanism of Development Planning, «Journal of Political Economy» 1986, Vol.96. I Endogenous Technological Change, «Journal of Political Economy» October 1990;

3. Nowakowski M.K. (editior) Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji, Warsaw School of Ecomomics, Warszawa 2005;
4. Nowakowski M.K. (editior) Euro biznes, Warsaw School of Economics, Warszawa 2008;
5. Shenkar O., One More Time: International Business In a Global Economy, «Journal of International Business Studies», 2004, number 35;
6. Wojtyna A., Rola państwa na wzroście gospodarczym [In:] Współczesne teorie wzrostu gospodarczego, PTE Warszawa 2000;
7. Zaorska A., Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej, nowa gospodarka i stare problemy. Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach postsocjalistycznej transformacji. Nowa gospodarka, (editior) Kołodko G., Warszawa 2001;
8. http://www.heritage.org/index/Ranking
9. http://earthtrends.wri.org/searchable_db/index.php?theme=10&variable_ID=1279&action=select_countries
10. http://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.DURS
11. www.exporter.pl/kraje/targi/index.html
12. http://pl.wikipedia.org/
13. http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,50&IF_Language=eng
14. http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,50&IF
15. www.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS
16. http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/appl_yr.pdf
17. http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx?IF_ActivePath=
18. www.worldbank.org/kam
19. http://www.globalinnovationindex.org/gii/
20. http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2
21. http://translate.google.pl/#en|pl|Foreign%20direct%20investment%2C%20net%20inflows%20%28%25%20of%20GDP%29

У статті аналізуються ідеї та цілі Східного партнерства, досліджується суть та чинники розвитку міжнародного бізнесу. Особлива увага приділяється дослідженню співробітництва в інтелектуальній сфері. Наведено оцінку стану розвитку інституціональних складових, які впливають на міжнародний бізнес.

Ключові слова: Східне партнерство, міжнародний бізнес, інтелектуальне співробітництво.

In article ideas and purposes East partnership are analyzed, essence and factors of the development of the international business are researched. Emphases are spared study cooperation in intellectual sphere. Estimation of the condition of the development institutional component, influencing upon international business, is given.

Key words: East partnership, international business, intellectual cooperation.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

УДК 330.8

Я.С. ЯДГАРОВ,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой
Всероссийского заочного финансово-
экономического института (Москва, Россия)

МИЛТОН ФРИДМЕН – НЕОРТОДОКСАЛЬНЫЙ ТЕОРЕТИК И МЕТОДОЛОГ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Теоретико-методологические нововведения главы чикагской школы неолиберализма М. Фридмена рассматриваются в контексте его постулатов о преходящем характере теоретических знаний и об инфляции как денежном явлении. Показано, что доктрина «естественной нормы безработицы» и доказательное опровержение эмпирических данных «кривой Филлипса» явились ключевыми положениями альтернативной кейнсианству фридменовской концепции государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: чикагская школа неолиберализма, монетаризм, инфляция, стагфляция, «кривая Филлипса», естественная норма безработицы, позитивная экономическая наука.

Милтон Фридмен (1912–2006) в многообразных комментариях и размышлениях на страницах современной мировой и отечественной экономической литературы в связи с его значимым вкладом в сокровищницу новейшей истории экономической науки предстает, как правило, через призму, можно сказать, хрестоматийных оценочных суждений. К примеру, ему небезосновательно в заслугу ставится то, что в США альтернативой кейнсианскому экономическому учению и, соответственно, кейнсианской модели государственного регулирования экономики стала выступать так называемая *чикагская школа неолиберализма*. Подчеркивается также то, что именно он способствовал возрождению монетарных идей, зародившихся в стенах Чикагского университета еще в 20-е годы XX столетия, и т. п.

Современные исследователи и, прежде всего, историки-экономисты практически единодушны в том, что самостоятельное, а тем более лидирующее значение в неолиберальном движении *монетаризм* получил в конце 1950-х – начале 1960-х годов благодаря научным изысканиям именно данного американского ученого-экономиста, обнародовавшего к тому времени ряд своих принципиально новых с теоретико-методологической точки зрения разработок. Особо ими отмечается также то, что весомый вклад в историю экономической науки М. Фридмена – несомненного главы чикагской школы и Нобелевского лауреата по экономике 1976 года – правомерно относить одновременно к теоретическим и методологическим неординарным нововведениям.

В этом отношении имеются в виду такие, например, нововведения, как доктрина о *предпочтении кейнсианским неденежным факторам* (*например*, *инвестиции*) *денежных факторов*, гипотеза *о естественной норме безработицы* и т. д. Вместе с тем одним из основных аргументов для подобного рода исторической оценки вклада М. Фридмена в экономическую науку выступает, по-видимому, та формулировка, которая сопровождает признание его Нобелевским лауреатом, а именно: «*За исследование в области потребления, истории и теории денег*».

Следует отметить, что уроженец Нью-Йорка, выпускник Рутгерского (1932) и Чикагского (1934) университетов М. Фридмен прошел разносторонний и ди-

© *Я.С. Ядгаров, 2012*

намичный путь научного и профессионального роста, уже в 34 года (1946) обретя степень доктора наук. Причем на пути к этой ученой степени в послевузовском периоде началом научно-практической карьеры явилась работа в Чикагском университете в должности ассистента-исследователя. Далее были должности сотрудника Национального комитета по ресурсам, Национального бюро экономических исследований, преподавателя в университете Висконсина и затем – сотрудника министерства финансов в составе группы исследователей в области налогов и заместителя директора группы статистических исследований военной сферы в Колумбийском университете. Но вернувшись в 1946 году в Чикагский университет на должность профессора экономики, он проработал там вплоть до 1977 года, после чего еще ряд лет трудился старшим исследователем Гуверовского института при Стенфордском университете.

Довольно заметен в творческом отношении и период 1966–1984 годов, когда М. Фридмену довелось вести еженедельную колонку в журнале «Ньюсуик», ставшей как бы пропагандистским рупором его монетаристской теории. Добавим к этому, что фридменовская монетарная концепция, неолиберальная по своей сути, была апробирована республиканским правительством США при президенте Р. Никсоне в 1969–1970 годах (тогда М. Фридмен являлся советником президента этой страны). А наибольший успех монетарные экономические воззрения ученого имели при следующем республиканском правительстве США, то есть во времена так называемой *рейганомики*, позволившей ослабить инфляцию при реальном укреплении доллара.

Приведенные биографические данные, свидетельствующие о многогранности творчества и научных интересов М. Фридмена, обусловили, как очевидно, то, что его нововведения охватывают как область *методологии экономической науки*, так и область *теоретической экономики*. В частности, уже более полувека в своих теоретико-методологических дискуссиях современные экономисты не обходятся без анализа фридменовского эссе «*Методология позитивной экономической науки*» (1953), так же, как и без анализа эссе на подобную тему, написанных Л. Роббинсом (1932), Р. Хайлбронером (1991) и М. Алле (1990), или знаменитой лекции, прочитанной П. Самуэльсоном на церемонии вручения ему Нобелевской премии по экономике (1970), и др.

Отметим в дополнение к сказанному, что именно из позитивистского методологического эссе М. Фридмена можно почерпнуть неординарные суждения о том, что экономическая теория как совокупность содержательных гипотез принимается тогда, когда может «*объяснить*» фактические данные, только из которых и вытекает, является ли она «*правильной*» или «*ошибочной*» и будет ли она «*принята*» или «*отвергнута*»; что, в свою очередь, факты никогда не могут «*доказать гипотезу*», так как они способны установить лишь ее ошибочность. В то же время очевидна его солидарность с теми учеными, кто считает недопустимым представлять экономическую теорию описывающей, а не предсказывающей, превращая ее в *просто замаскированную математику* [1, с. 24, 25, 27].

По мнению М. Фридмена, «*утверждать о разнообразии и сложности экономических явлений – значит отрицать преходящий характер знания, заключающего в себе смысл научной деятельности, и поэтому «любая теория с необходимостью имеет преходящий характер и подвержена изменению с прогрессом знания*». Но процесс обнаружения чего-то нового в знакомом материале, заключает Нобелевский лауреат, надо обсуждать в психологических, а не логических категориях и, изучая автобиографии и биографии, стимулировать его с помощью афоризмов и примеров [1, с. 44, 49–50, 51].

В контексте приведенного выше фридменовского методологического постулата о преходящем характере «любой теории» и ее непременной подверженности «изменению с прогрессом знания», вполне уместно, думается, отметить то, как он подвергает критике ортодоксальную по существу позицию Дж.С. Милля

по поводу затратной интерпретации им (в духе своего кумира Д. Рикардо) теории стоимости. С этой целью, используя почти целиком выдержку из часто цитируемого в экономической литературе миллевского утверждения о якобы полной изученности теории стоимости, М. Фридмен счел нужным высказать следующее критическое суждение: «Любое утверждение, что экономические явления разнообразны и сложны, отрицает преходящий характер знания, который только и придает смысл научной деятельности; оно стоит в одном ряду со справедливо высмеиваемым утверждением Джона Стюарта Милля: к счастью, в законах стоимости нет ничего, что осталось бы выяснить современному (1848) или любому будущему автору; теория этого предмета является завершенной» [1, с. 44].

Объектом острой критики М. Фридмена в его методологическом эссе в числе прочих выступает также известный методологический постулат Э. Чемберлина о «дифференциации продукта», абсолютизирующий положение о неоднородности продуктов, нетождественности условий реализации и неидентичности покупателей и рассматривающий спрос как «явление, меняющееся под воздействием производителя» [2, с. 112, 113]. Отвергая чемберлианский постулат, лидер чикагской школы, в частности, указывает на то, что «до тех пор, пока утверждается, что дифференциация продукта имеет существенное значение – а это основной отличительный тезис теории монополистической конкуренции, – не может использоваться определение отрасли как группы фирм, выпускающих идентичный продукт» [2, с. 47].

Будучи приверженцем количественной теории денег, М. Фридмен главной причиной инфляции считает исключительно государство. Поэтому, говоря об этом экономическом недуге, он совершенно убежден в следующем: «Инфляция всегда и везде явление денежное, и ответственность за контроль над ней лежит на правительстве. Официальные принудительные цены и установленные потолки для роста заработной платы не устраняют инфляционного наступления. Самое большее – они подавляют его. И подавленная инфляция намного болезненнее открытой» [3, с. 122].

Однако наиболее существенным и общепризнанным в научном экономическом сообществе теоретическим и методологическим нововведением М. Фридмена является, пожалуй, выдвижение альтернативной кейнсианству концепции о нецелесообразности активного вмешательства государства в экономические процессы. В связи с этим необходимо заметить, что интерес к этой фридменовской концепции стал возрастать по мере того, как в экономическую науку вкрались первые достаточно серьезные сомнения в необходимости, говоря словами М. Блауга, «упрощенных экономических рекомендаций политикам, типичных для времен кейнсианской революции» [4, с. 631].

Резонансным и весьма заметным в этой связи событием в экономической науке следует признать, по Блаугу, появление выведенной в 1958 г. А.У. Филлипсом *эмпирической кривой*, *характеризующей связь между ежегодным процентным изменением заработной платы в денежном выражении и уровнем (долей) безработицы* в Англии за период с 1861 по 1913 год. Обращает на себя внимание и тот факт, что дискуссии по поводу данной зависимости приобрели еще больший размах после того, как в 1964 году П. Самуэльсон включил связанную с этой кривой фактически новую концепцию в шестое издание своего учебника «Экономикс»[1] и назвал сам график именем его автора – *кривая Филлипса*. О последней М. Блауг пишет, что она оказалась тем открытием, которое «сразило наповал прежний кейнсианский идеал полной занятости без инфляции в качестве цели экономической политики. Стабильность цен и безработица оказались несовместимыми, конфликтующими целями: уменьшение безработицы дости-

[1]Первое издание этого учебника П. Самуэльсона под названием «Экономикс: вводный курс» появилось в 1948 г.

жимо только ценой ускоренной инфляции, а уменьшение инфляции обычно предполагает увеличение безработицы. Таким образом, прежняя надежда на одновременное достижение устойчивых цен и полной занятости уступила место понятию выбора между стабильностью цен и полной занятостью» [4, с. 630].

Уместно далее добавить, что посредством исследований вокруг «конструкции» все той же кривой Филлипса М. Фридмен и его коллеги предприняли попытку возродить приоритетное значение денег, денежной массы и денежного обращения в экономических процессах. Кстати, в этой связи соотечественник и оппонент М. Фридмена экономист Дж. Тобин, не соглашаясь с идеей монетаристов о том, что «деньги имеют значение», не без упрека возразил на это словами «только деньги имеют значение». Не оставив данное замечание без внимания, М. Фридмен в работе «Теоретические основы денежного анализа» (1970) написал: «Я рассматриваю выражение, характеризующее нашу позицию – «деньги – единственное, что имеет значение для изменения номинального дохода и для краткосрочных изменений реального дохода», – как некоторое преувеличение, которое, однако, верно характеризует направленность наших выводов. Утверждение же: «деньги – это единственное, что имеет значение», я считаю искажением наших выводов» [4, с. 639].

Наконец, необходимо упомянуть также о том, что исследования М. Фридмена позволили ему придти к еще одному оригинальному выводу. Имеется в виду вывод, согласно которому кривая Филлипса далеко не стабильна, особенно с учетом ситуации в экономике многих стран мира в конце 1960-х годов, когда рост инфляции, вопреки «логике» этой кривой, сопровождался не снижением, а ростом безработицы, и затем – в начале 1970-х годов – наблюдался даже феномен стагфляции, то есть одновременный рост и инфляции, и безработицы. Указывая на данное обстоятельство, М. Блауг полагает так: «Стагфляцию трудно объяснить в терминах ортодоксальной кейнсианской теории, и Фридмен ухватился за нее, пытаясь продемонстрировать несостоятельность кейнсианской экономической теории... Говоря языком графиков, долгосрочная «кривая Филлипса» является вертикальной при таком уровне безработицы, при котором рынок труда эффективно «расчищается»; этот уровень называется «естественным уровнем», поскольку он определяется реальными факторами (препятствиями мобильности рабочей силы, барьерами входа по роду занятий, ограничениями на временные увольнения и т. д.), которые не могут быть быстро изменены мерами макроэкономической политики» [5, с. 319–320].

В конечном счете, новизна фридменовской концепции государственного вмешательства в экономику состоит в том, что оно, в отличие от кейнсианской концепции, ограничивается жесткой денежной политикой. Последняя тесно связана с фридменовской «*естественной нормой безработицы*», достигаемой посредством постоянного и *стабильного темпа роста количества денег в размере 3–4% в год независимо от состояния конъюнктуры* (учитывая средние темпы роста валового национального продукта США за ряд лет, по которым устанавливается максимально возможный уровень национальной экономики). В свою очередь, его концепция о «естественной норме безработицы» (ЕНБ) основывается как на институциональных, так и на законодательных детерминантах (имея в виду под первыми, например, профсоюзы, а под вторыми – возможность, например, принятия закона о минимальном уровне заработной платы). Она позволяет обосновывать минимальный уровень безработицы, при котором в течение определенного периода времени инфляция будет невозможна. Отсюда, по мнению М. Блауга, «ЕНБ, к которой постоянно возвращается экономика, – это современная монетарная версия старой классической доктрины строго пропорционального отношения между количеством денег и ценами в долгосрочной перспективе; «якорь», который удерживает процентную ставку в устойчивом положении...» [4, с. 640].

Список использованной литературы

1. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен // THESIS. – 1994. – Т. II. – Вып. 4. – 567 с.
2. Левита Р.Я. История экономических учений / Р.Я. Левита. – М.: Catallaxy, 1998. – 191 с.
3. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М.: Эльф пресс, 1996. – 130 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 627 с.
5. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса / М. Блауг; пер. с англ. под ред. М.А. Сторчевого. – СПб: «Экономическая школа», ГУ-ВШЭ, Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов, 2005. – 704 с.

Теоретико-методологічні нововведення глави чиказької школи неолібералізму М. Фрідмена розглядаються у контексті його постулатів про тимчасовий характер теоретичних знань та про інфляцію як грошове явище. Показано, що доктрина «природної норми безробіття» та доказове заперечення емпіричних даних «кривої Філліпса» є ключовими положеннями альтернативної кейнсіанству фрідменовської концепції державного регулювання економіки.

Ключові слова: чиказька школа неолібералізму, монетаризм, інфляція, стагфляція, «крива Філліпса», природна норма безробіття, позитивістська економічна наука.

Theoretical and methodological innovations of the head of Chicago neoliberalism school M. Friedman are considered in connection with his postulates about transient character of theoretical knowledge and bout inflation as a monetary phenomenon. The doctrine «Natural rate of unemployment» and demonstrative disproof of empirical data of «Phillips curve» were crucial aspects of the alternative to Keynesian Friedman's conception of state regulation of the economy.

Key words: Chicago school of neoliberalism, monetarism, inflation, stagflation, «Phillips curve», natural rate of unemployment, positive economic study.

Надійшло до редакції 5.04.2012.

ЗМІСТ

Акаев А.А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 года 3
Білоцерківець В.В., Рябцева Н.В., Ткаченко Н.І. Сценарії соціально-економічного розвитку: мікро- та макроаспекти вимушеної авангардизації економіки 20
Брындин Е.Г. Международная экономическая солидарность 30
Ветрова Н.М., Штофер Г.А. Оценка деловой активности региона в системе регионального управления 35
Вініченко І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети 44
Гриценко А.А., Корнівська В.О. Компаративний аналіз складових економічного простору Європейського Союзу, Росії та України в контексті інтеграційних процесів 49
Довбенко М.В. Нобеліанти у боротьбі з безробіттям 60
Drašković V., Drašković M. The evolution of institutional monism in the countries of post-socialist transition (identification of the crisis cause) 69
Дульська І.В. Чи поїде Україна швидкісним потягом НТП? (маніфест технологічного розвитку країни) 80
Ермаков С.Л. Легализация коллекторской деятельности в России как один из способов обеспечения финансовой устойчивости банковской системы 93
Жуков Е.А. Концептуальные основы формирования единой мировой транспортной системы 104
Завгородня О.О., Тарасевич В.М. Пролегомени до економічної неосології 117
Загорная Т.О. Развитие экономики знаний как фактор повышения конкурентоспособности экономики 126
Задорожный Г.В. Ценностные основания формирования национальных хозяйственных стратегий: о методологии прорыва в посткризисный мир 136
Задоя А.А. «Новая индустриализация» в контексте стратегических целей Украины 146
Zaman G. Some theoretical and practical challenges applied to the economic crisis in Romania 155
Злотников А.Г., Злотникова Л.М. Социологическое видение тенденций развития современной экономической науки 183
Иванова В.В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества 192
Игонина Л.Л. Теории экономических циклов и современные финансовые кризисы 200
Климова Н.В. Интеграция технологии форсайта и цикличности развития экономики 209
Kolodko G.W. Economic crisis or crisis of economics? 215
Кричевская Т.А. Денежно-кредитная политика ведущих экономик и вызовы посткризисного восстановления 224
Кузнецова С.А. Монетаризм у хаотично структурованій економіці: фінансові ризики, асиметрія інформації та волатильність 233
Кузьмінов С.В. Суб'єктні оцінки як підґрунтя ринкової взаємодії 243
Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України 250
Малькова Т.Н. Учётные и аналитические модели бизнеса: поиск истин 259

Маркова А.В. Динамика структурных сдвигов в экономике России и длинные волны в экономике 269
Мойсеєнко І.П., Флейчук М.І. Стратегія економічного розвитку України в умовах кризи 274
Овчинников В.Н., Кетова Н.П. Императивы технологической модернизации российской экономики в контексте теории циклическо-волновой макродинамики 283
Павлова В.А. Дослідження торговельного асортименту спеціалізованого магазину як основа його оптимального формування 293
Подлесная В.Г. Социально-экономические циклы общественного воспроизводства: научно-техническая компонента 301
Постоев Р.В. Проблемы государственной поддержки инновационных производств на региональном уровне: «инновационная цепочка» и возможности мониторинга инновационной активности организаций в Украине и России 310
Пріб К.А. Визначення пріоритетів антикризового регулювання в сільському господарстві 318
Przychocka I. Fiscalism and entrepreneurship in Poland 326
Radovic D. Imperative of accepting the new development economic strategy in Montenegro 332
Резнікова Н.В., Відякіна М.М. Проблема економічних дисбалансів в умовах боротьби з рецесією в Європейському Союзі 339
Рогоза М.Є. Моделювання конкурентної надійності соціально-економічних систем на основі оцінки їх потенціалу 348
Сабден О.С., Арменский А.Е. О целесообразности перехода к единому измерителю валюты в посткризисном развитии экономики 355
Самодрин А.П. Ідеї В.І. Вернадського і сучасна освіта: проектування освітньої системи Кременчуцького біосферного регіону 362
Семин А.А. Роль методологического индивидуализма в исследовании механизма устойчивого развития экономики России 368
Stjepčević J. Priority of the anti-crisis economic policy based on innovative-institutional changes – the case of the Balkan region and Montenegro 375
Тараненко І.В. Полісистемна криза та необхідність модифікації сучасної глобалізаційно-інноваційної парадигми 381
Тараненко Ю.К., Холод О.Г. Моделювання динамічних змін капіталу в еколого-економічних системах 391
Ткач А.А. Институционализация глобального экономического развития 398
Ткаченко В.А. Концептуально-аналітична система компетенцій формування інновацій зростання інтелектуального потенціалу 404
Тютюнник В.М. Материалы о нобелевских лауреатах по экономическим наукам Л.В. Канторовиче и М. Фридмене в Международном Информационном Нобелевском Центре 429
Фоміна М.В., Приходько В.В. Сучасний економічний розвиток: проблеми та перспективи 435
Черняева И.В., Черняев Ю.А. Гармония экономики XXI века 446
Чистилин Д.К. Стратегия долгосрочного развития Украины: геополитические ориентиры и внутренние институциональные проблемы 453
Чорная О.Е. Оценка влияния экономической политики США на уровень безработицы и экономический рост 463
Ślusarczyk B., Nowakowska-Hapel A. Uwarunkowania rozwoju biznesu w krajach tworzących partnerstwo wschodnie (zarys problemu) 472
Ядгаров Я.С. Милтон Фридмен – неортодоксальный теоретик и методолог экономической науки 491

CONTENTS

Akayev A.A. On strategy of integrated modernization of economy of Russia till 2025 3
Bilotserkivets V.V., Riabtseva N.V., Tkachenko N.I. Social and economic development scenario: micro and macro aspects of forced activation of economy....20
Bryndin Ye.G. International economic solidarity....30
Vetrova N.M., Stofer G.A. Evaluation of regional business activity in the framework of regional management....35
Vinichenko I.I. Innovative activity of agrarian enterprises: status and priorities....44
Grytsenko A.A., Kornivs'ka V.O. Comparative analysis of the components of the European Union, Russia and Ukraine in the context of integrational processes....49
Dovbenko M.V. Nobel Prize winners against unemployment....60
Drašković V., Drašković M. The evolution of institutional monism in the countries of post-socialist transition (identification of the crisis cause)....69
Dul's'ka I.V. Will Ukraine go by fast train of scientific and technological progress? (the statement on technological development of the country)....80
Yermakov S.L. Legalization of collector activities in Russia as one of the factors of financial stability of bank system....93
Zhukov E.A. Conceptual foundation of a single global transport system formation..104
Zavgorodniia O.O., Tarasevich V.M. Prolegomena to economic neossology....117
Zagornaia T.O. Knowledge-based economy development as a factor of improvement of competitiveness of economy....126
Zadorozhny G.V. The value base of national economic policy formation: the methodology of a breakthrough in post-crisis world....136
Zadoya A.A. «New industrialization» in the context of strategic objectives of Ukraine....146
Zaman G. Some theoretical and practical challenges applied to the economic crisis in Romania....155
Zlotnikov A.G., Zlotnikova L.M. Sociological points of view on the trends of modern economics development....183
Ivanova V.V. Knowledge-based economy as a stage of economical development of society....192
Igonina L.L. Theories of economic crisis and modern financial crisis....200
Klimova N.V. Integration of foresight technology and cyclic development of economy....209
Kolodko G.W. Economic Crisis or Crisis of Economics?....215
Krichevs'ka T.A. Monetary policy of major economies and challenges of post-crisis recovery....224
Kuznetsova S.A. Monetarism in randomly structured economy: financial risks, information asymmetry and volatility....233
Kuz'minov S.V. Assessment of subjects as the basis for market interaction....243
Makedon V.V. The forms of transnational corporation integration and the real sector of national economy of Ukraine....250
Mal'kova T.N. Accounting and analytical business models: in search of truth....259
Markova A.V. Dynamics of structural changes in the Russian economy and the long waves in economy....269
Moyseenko I.P., Fleychyk M.I. Strategy of economic development of Ukraine in crisis....274
Ovchinnikov V.N., Ketova N.P. The imperatives of technological modernization of the Russian economy in the context of cycle and wave macro dynamic theory....283

Pavlova V.A. Research of specialized store trading list as the basis of its optimal formation 293
Podlesnaia V.G. Social and economic cycles of social reproduction: scientific and technological components 301
Postoev R.V. The issues of state support of innovative industries on a regional level: «innovative chain» and opportunities for monitoring organizations' innovative activities in Ukraine and Russia 310
Prib K.A. Prioritize crisis control in agriculture 318
Przychocka I. Fiscalism and entrepreneurship in Poland 326
Radovic D. Imperative of accepting the new development economic strategy in Montenegro 332
Reznikova N.V., Vidiakina M.M. The problem of economic imbalances under the conditions of struggle against recession in the European Union 339
Rogoza M.Ye. Competitive reliability modeling of social and economic systems based on the assessment of their potential 348
Sabden O.S., Armensky A.Ye. On practicality of transition to a single currency measure in post-crisis development of economy 355
Samodrin A.P. V.I. Vernadsky's ideas and modern education: education system design of Kremenchts'k biospheric region 362
Semin A.A. The role of methodological individualism in the study of sustainability in the Russian economy 368
Stjepčević J. Priority of the anti-crisis economic policy based on innovative-institutional changes – the case of the Balkan region and Montenegro 375
Taranenko I.V. Polysystemic crisis and the necessity of modification of the current paradigm of globalization and innovation 381
Taranenko Y.K., Kholod O.G. Simulation of capital dynamic changes in ecological and economic systems 391
Tkach A.A. Global economic development institutionalization 398
Tkachenko V.A. Conceptual and analytical system of competence formation of innovation of intellectual potential increase 404
Tyutyunnik V.M. Information about Nobel Laureates in Economics L. Kantorovich and M. Friedman in the International Information Nobel Center 429
Fomina M.V., Prykhod'ko V.V. Modern economic development: problems and prospects 435
Chernyaeva I.V., Chernyaev Y.A. The harmony of economy in the 21st century 446
Chistilin D.K. Long-term strategy of development of Ukraine: geopolitical targets and internal institutional problems 453
Chernaya O.Y. Assessing the impact of U.S. economic policy on unemployment level and economic growth 463
Ślusarczyk B., Nowakowska-Hapel A. The conditions of developing business in the countries of intellectual Eastern partnership (a sketch on the issue) 472
Yadgarov Y. Milton Friedman – unorthodox theorist and methodologist of Economics 491

Наукове видання

БЮЛЕТЕНЬ МІЖНАРОДНОГО НОБЕЛІВСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ФОРУМУ
MESSENGER OF THE INTERNATIONAL NOBEL ECONOMIC FORUM

№ 1 (5) 2012

Том 1

Редактор Л.В. Пилипчак
Коректори М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка О.М. Гришкіної

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 18376–7176ПР від 14.11.2011 р.

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ, вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 778-58-66, ***e-mail:*** rio@duep.edu

Формат 70×100/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 40,31. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.