

РАЗДЕЛ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.341.1

Білозубенко В. С., Абрашка О. В.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Обґрунтовано необхідність та розроблено рекомендації щодо формування соціальної складової державної інноваційної політики в Україні. Розроблено пропозиції щодо удосконалення законодавчої бази її реалізації, виокремлено соціальні домінанти і завдання, а також напрями підвищення соціально-економічної ефективності.

Ключові слова: державна інноваційна політика, соціальна складова, ринок праці, соціальні домінанти, соціальні завдання.

Обоснована необходимость и разработаны рекомендации по формированию социальной составляющей государственной инновационной политики в Украине. Разработаны предложения по совершенствованию законодательной базы ее реализации, выделены социальные доминанты и задачи, а также направления повышения социально-экономической эффективности.

Ключевые слова: государственная инновационная политика, социальная составляющая, рынок труда, социальные доминанты, социальные задачи.

The necessary was based and recommendations of formation of social component of state innovation policy in Ukraine were developed. Recommendations for improvement of legislative bases it's realizations were developed, identified of social dominants, tasks and the direction of improving the socio-economic efficiency.

Key words: state innovation policy, social component, labor market, social dominants, social task.

Постановка проблеми. В Україні на найвищому рівні влади задекларовано перехід на інноваційну модель розвитку економіки. За такої моделі інновації повинні перетворитись на головний чинник структурних перетворень та зростання економіки. Це прямо стосується і питань соціального розвитку, вирішення проблем безробіття та реформування ринку праці.

Вплив інновацій на соціальну сферу є значним і буде посилюватись при переході до інноваційного типу відтворення. Окрім цього, виникають специфічні види інновацій, які орієнтовані не на отримання комерційного ефекту, а на вирішення соціальних проблем. З огляду на це виникає соціальна складова державної інноваційної політики (ДІП), яка повинна бути спрямована на вирішення не тільки економічних, а і соціальних завдань.

Питання підвищення ефективності державної інноваційної політики в Україні стоять особливо гостро. Окрім недостатньої державної підтримки інновацій, у межах ДІП не забезпечується такий регулюючий вплив, який би орієнтував інноваційну діяльність на вирішення соціальних проблем і, насамперед, підвищення рівня зайнятості населення. Нерозвиненість соціальної складової інноваційної політики обмежує можливість держави у подоланні наслідків глобальної економічної кризи та створенні національної моделі соціально орієнтованої ринкової економі-

ки. З огляду на це, важливою науковою проблемою є розробка теоретико-методологічних та практичних засад формування соціальної складової державної інноваційної політики в Україні.

Аналіз літератури. Ще у роботах фундаторів теорії інновацій (М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Г. Менш, А. Клайнкнехт, Дж. Ван Дайн та ін.) враховувались наслідки продуктивних і технологічних новинок у сфері зміни рівня і структури зайнятості. Між тим у сучасній економічній науці дослідженню соціальних ефектів інновацій приділяється недостатньо уваги. Сучасні дослідники фокусуються, насамперед, на соціальних факторах результативності інноваційної діяльності. Хоча в останні роки у теорії інновацій відбувається переосмислення ефективності інновацій, пропонується більше оцінювати їх соціальні наслідки.

Так, Г. Бардиш відзначає, що економічна політика держави в цілому повинна бути спрямована на активне вирішення соціальних проблем, що є передумовою трансформації економічної системи у напрямку соціальної спрямованості [1]. В. Будкін відносить це і до інноваційної моделі розвитку, яка повинна враховувати не тільки економічні, а й соціальні проблеми суспільства [2]. О. Боков ставить питання про обов'язковість чіткого орієнтування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки України на підвищення рівня життя населення, що

торкається всього кола соціальних проблем [3]. І. Ящишина обґрунтовує необхідність оцінки соціальної ефективності інновацій [4]. Подібні тенденції зростання уваги до соціальних наслідків інновацій спостерігаються і у іноземній науковій думці, про що зокрема свідчать роботи Т. Сентеса [5], Н. Гаврилової [6] і Ф. Хугона [7].

Не дивлячись на зростання уваги до соціальних наслідків інновацій, соціальна складова ДПП практично не розглядається, хоча саме державне регулювання інноваційної діяльності насамперед забезпечує її соціальну ефективність. В цілому у вітчизняній науці концептуальні засади формування соціальної складової ДПП визначені недостатньо.

Мета дослідження – визначити концептуальні засади і розробити рекомендації щодо формування соціальної складової ДПП в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до стратегічних прогнозів одними з головних мегатрендів глобального розвитку у найближчому майбутньому будуть інноватизація і соціалізація. Не тільки економічний, а і в цілому суспільний розвиток набуває інноваційного характеру. У той же час становлення інноваційної економіки має відповідні соціальні риси, потребує створення певних передумов, пов'язаних із освітою, працею людини і соціальними відносинами, сприяючи соціалізації економічної структури. Одним з головних є вплив інновацій на рівень та структуру зайнятості, що пов'язано з процесами розвитку і використання людського потенціалу. Через загострення соціальних проблем потрібно шукати певного балансу між рівнем задоволення економічних інтересів і соціальними імперативами.

В умовах інноваційної економіки ДПП стає однією з головних сфер дій держави і повинна мати соціальну складову. Під соціальною складовою ДПП потрібно розуміти сукупність домінант та завдань соціального спрямування, які мають вирішуватись у межах цього напрямку економічної політики. Соціальна складова ДПП повинна охоплювати такі сфери:

- 1) зайнятість населення;
- 2) розвиток кадрового потенціалу;
- 3) залучення висококваліфікованих фахівців з інших країн;
- 4) розвиток малого і середнього бізнесу;
- 5) мобільність трудових ресурсів.

Соціальна складова ДПП стосується, насамперед, високотехнологічного комплексу країни, у інших секторах її вплив є непрямим. Головною сферою реалізації соціальної складової ДПП є вплив на стан і розвиток ринку праці, що законмірно об'єднує й інші напрями. Вплив на ринок праці повинен спрямовуватись на підвищення загального рівня зайнятості населення, у тому

числі у науці, наукомістких секторах виробництва та сфери послуг; збалансування структури попиту і пропозиції робочої сили; працевлаштування молоді; сприяння появі нових професій тощо. Це безпосередньо торкається підвищення рівня освіти та якості професійної підготовки.

В Україні ДПП в цілому характеризується незначним рівнем ефективності. Вона не забезпечує належного стимулювання інноваційної діяльності з метою вирішення важливих економічних і соціальних проблем. Аналіз законодавчо-правової бази України у сфері регулювання науки та інновацій засвідчив відсутність чітких положень щодо спрямування інноваційної політики на вирішення соціальних проблем та зокрема покращення стану ринку праці. З іншого боку, у Законі України «Про зайнятість населення», який набув чинності у 01.01.2013 р., зазначено, що держава забезпечує реалізацію політики у сфері зайнятості населення, у тому числі шляхом проведення інноваційної політики з метою розширення сфери застосування праці, забезпечення повної, продуктивної, вільно обраної зайнятості, підвищення рівня кваліфікації та конкурентоспроможності робочої сили [8].

У контексті цього необхідно запровадити чіткі положення щодо спрямування ДПП на вирішення проблем ринку праці:

- 1) у Господарському кодексі України потрібно дати визначення ДПП та її спрямування на стабілізацію і розвиток ринку праці, вирішення інших соціальних проблем;
- 2) у Законі України «Про інноваційну діяльність» серед принципів ДПП потрібно зафіксувати її спрямування на покращення стану ринку праці, передбачити підтримку інноваційних проектів, реалізація яких веде до створення нових робочих місць;
- 3) у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» потрібно визначити настанову щодо покращення стану ринку праці та стимулювання соціального розвитку;
- 4) у Законі України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» потрібно передбачити гарантії працевлаштування молодих вчених, визначити мету підвищення рівня зайнятості вчених;
- 5) у Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» потрібно доповнити мету і завдання закону щодо створення умов підвищення рівня зайнятості вчених і дослідників.

Основою для підвищення ефективної ДПП повинна стати довгострокова стратегія інноваційного розвитку, у якій необхідно зафіксувати соціальні домінанти і завдання ДПП. Серед домі-

нант на сучасному етапі необхідно виокремити наступні:

- стимулювання переходу до освіти на протязі життя;
- сприяння поширенню прогресивних форм зайнятості;
- підвищення рівня якості робочих місць та безпеки праці;
- сприяння збільшенню інноваційності і креативності праці.

Соціальні завдання ДПП потрібно поділити на тактичні і стратегічні. Головними тактичними завданнями мають бути наступні:

- забезпечення зниження загального рівня безробіття;
- ліквідування регіональних та секторальних дисбалансів ринку праці;
- попередження відтоку висококваліфікованих кадрів за кордон;
- сприяння підвищенню рівня оплати праці та ін.

Серед стратегічних завдань потрібно виокремити наступні:

- забезпечення сталого підвищення рівня зайнятості у високотехнологічних секторах;
- сприяння відтворенню та підвищенню якості трудових ресурсів;
- посилення гнучкості ринку праці;
- стимулювання притоку висококваліфікованих фахівців з інших країн.

Найважливішою проблемою, що вирішується в рамках ДПП, є збільшення обсягу фінансування інновацій. Це включає створення ефективних механізмів державного фінансування і стимулювання припливу приватного капіталу в сферу інновацій. На державному рівні мають бути запроваджені спеціальні методики оцінки соціальних ефектів інновацій, що би дозволило реалізувати диференційований підхід у їх підтримці. У рамках розв'язання завдань нарощування обсягів фінансування інновацій повинні бути передбачені різні механізми, які забезпечуватимуть значний соціальний ефект інноваційного розвитку, а також стимулятори, що впливають на інвестиційні орієнтації приватних компаній. Доцільно запровадити додаткову підтримку інновацій, які мають значний соціальний ефект, та сформувати на всіх рівнях спеціальні державні фонди, що фінансують інноваційні проекти соціального спрямування.

Передумовою формування соціальної складової ДПП є поглиблення соціального партнерства з бізнесом. Форми цього партнерства можуть бути будь-які (проведення соціальних акцій, реалізація соціальних проектів та ін.). З боку держави у відносини соціального партнерства із приватними компаніями можуть вступати не тільки органи влади всіх рівнів, але і підприємс-

тва, науково-дослідні організації, навчальні заклади та інші установи. Значну роль у розвитку соціального партнерства відіграють громадські організації, що виступають супровідниками заходів соціальної спрямованості. Природно, слід враховувати рівневі особливості впливу на інноваційну культуру, заохочення соціальної відповідальності та розвитку соціального партнерства.

Формулювання соціальних домінант і завдань передбачає виникнення нових функцій ДПП: оцінку та селекцію проектів (на основі соціальних критеріїв); підтримку територіальних промислових утворень; корегування інноваційних проектів у відповідності до гендерного та демографічного аспекту; удосконалення інститутів ринку праці та ін.

Розвинена соціальна складова призводить до виникнення нового типу ДПП, який можна назвати соціально орієнтованим. Цей новий тип ДПП стає більш складним, зокрема, через розширення кола завдань, що вирішуються. Однак перехід до цього типу є необхідним, враховуючи зростання соціальної «напруженості» сучасної економіки. Становлення нового типу ДПП в Україні вимагає ліквідації її недоліків, а саме неефективну координацію у діях органів влади; ускладнення адміністративних процедур; неоптимальне використання фінансових ресурсів; низьку правову дисципліну; невизначеність у методологічних правилах реалізації заходів; відсутність ефективних комплексів стимулювання інновацій.

Головними напрямками підвищення соціально-економічної ефективності ДПП в Україні є удосконалення методології визначення пріоритетів інноваційного розвитку; розвиток інструментарію підтримки інновацій; підтримка соціальних інновацій, зокрема тих, які спрямовані на вирішення гендерних проблем, підвищення рівня зайнятості інвалідів та ін.; запровадження спеціальних програм підтримки інновацій, орієнтованих на певні сегменти ринку праці чи категорії працівників; поглиблення інтеграції інноваційної і соціальної політики тощо.

Найважливішою передумовою ефективного впливу державної інноваційної політики на ринок праці є правильна експертиза проектів, яка є основою для селекції проектів і ухвалення рішень про їх підтримку. Експертиза проектів повинна включати, окрім традиційних економічних, наступні групи критеріїв:

- 1) глобалізаційні критерії (вплив на технологічну спеціалізацію країни, відповідність прогнозам розвитку сегментів світового ринку, якість реагування на глобальні виклики та ін.);
- 2) геоекономічні критерії (відповідність зовнішньополітичній кон'юнктурі, вирішення існуючих геоекономічних проблем, можливості

- поглиблення міжнародного економічного співробітництва та ін.);
- 3) соціальні критерії (підвищення рівня зайнятості та оплати праці, поліпшення умов праці, вплив на рівень життя населення та ін.);
 - 4) екологічні критерії (ступінь негативного впливу на стан навколишнього середовища, вирішення екологічних проблем).

Важливим доповненням експертизи інноваційних проектів є прогнозування на основі використання методології «Форсайт».

Реалізація заходів ДПП за зазначеними вище напрямками повинна ґрунтуватися на використанні програмно-цільового підходу, що дозволяє планувати досягнення поставлених цілей і забезпечувати комплексне планування дій. Головну увагу доцільно приділяти структурній реорганізації промисловості та розширенню виробництва. Для досягнення більшого соціального ефекту необхідне прискорення секторальних реформ, спрямованих на створення нових робочих місць. Формуючи соціальну складову ДПП, потрібно інтегрувати її, насамперед, з соціальною політикою, а також з промисловою, регіональною, освітньою, міграційною політикою.

Висновки. Формування соціальної складової ДПП в Україні є важливим завданням по мірі переходу до інноваційної моделі розвитку. Це передбачає удосконалення законодавчо-правової бази реалізації ДПП, визначення її нових соціальних доміант і завдань, що розширить її функції. Перехід до нового типу ДПП вимагає ліквідації недоліків у її реалізації, а також запровадити ни-

зку нових напрямів ДПП. У майбутніх роботах передбачається визначити особливості інституційного забезпечення інноваційного розвитку в Україні.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бардиш Г. О. Трансформація економіки України в напрямку соціальної спрямованості / Г. О. Бардиш. – К. : Наука, 2009. – 584 с.
2. Будкін В. Інноваційна модель розвитку національних економік / В. Будкін // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 67–78.
3. Боков О. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки України як передумова підвищення рівня життя населення / О. Боков // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 45–51.
4. Ящишина І. В. Соціальна ефективність інновацій [Електронний ресурс] / І. В. Ящишина. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2010_59/NTU_XPI_59_2010_8.pdf.
5. Szentes T. Twelve theses on the role of human capital and education in development / T. Szentes // Soc. a. economy (Budapest). – 2007. – Vol. 29. – № 3. – P. 285–303.
6. Гаврилова Н. Опыт инновационного развития Финляндии и Израиля / Н. Гаврилова // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 8. – С. 59–67.
7. Hugon Ph. Apres la crise, un nouveau paradigme du development? / Ph. Hugon // Problemes econ. – 2011. – № 3011. – P. 41–48.
8. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 року № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T125067.html.

УДК 331.101.3

Верещагина А. В., Фефелов И. В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Перевірена можливість прогнозування інноваційної активності підприємства. Побудовані моделі залежності обсягу наукових досліджень і розробок від часу та від обсягу виконаних підприємством робіт. Проведено відбір оптимальної моделі на основі низки показників оцінки якості прогнозних моделей.

Ключові слова: інновації, ринок інновацій, прогнозування, кореляційно-регресійний аналіз, моделі.

Проверена возможность прогнозирования инновационной активности предприятия. Построены модели зависимости объема научных исследований и разработок от времени и от объема выполненных предприятием работ. Проведен отбор оптимальной модели на основе ряда показателей оценки качества прогнозных моделей.

Ключевые слова: инновации, рынок инноваций, прогнозирование, корреляционно-регрессионный анализ, модели.

We assessed the possibility of forecasting the innovative activities of the enterprise in advance by developing models of R&D volumes dependency on the time and volumes of works performed by enterprise. We conducted the selection of optimum models based on a series of forecast model quality assessment figures.

Key words: innovations, market of innovations, correlative regression analysis, forecasting, models.

Постановка проблемы. Стремительное развитие инноваций в мире в целом и в Украине в частности привело к появлению отдельного рынка, основным предметом оборота которого являются инновации. Дальнейшее развитие рынка инноваций потребовало разработки и внедрения специфических методик его оценки и анализа, которые, однако, на сегодняшний день нуждаются в дальнейшей доработке и дополнениях.

Анализ исследований и публикаций. Проблемой анализа развития рынка инноваций занимается ряд зарубежных и отечественных ученых, среди которых И. М. Будникевич, Н. В. Краснокутская, В. В. Калюжный, Т. Г. Постоян, А. Г. Рогожин, О. С. Гайфутдинова, И. П. Макаренко, И. Булкин, А. Вдовиченко. Однако анализ практического применения существующих подходов показывает ограниченность сфер их применения.

Вопросам рынка инноваций были посвящены статьи [1–4], в которых рассматривались вопросы определения сущности инновационного рынка, разработки подходов к выделению в структуре рынка инноваций отдельных сегментов. Был предложен и опробован методический подход к оценке развития рынка инноваций на основе использования статистики макро- и мезоуровня. Дальнейшая апробация предложенного подхода на микроуровне позволила доказать возможность предварительной оценки деятельности инновационного предприятия на основе построения моделей зависимости конечных показателей деятельности предприятия от конечных показателей деятельности смежных рынков. Также целесообразным представляется анализ инновационной активности отдельного предприятия как сам по себе, так и во взаимосвязке с другими показателями деятельности предприятия.

Цель статьи заключается в оценке инновационной активности ГП «Гипрококк» на основе построения моделей зависимости объема научных исследований и разработок от времени и от общего объема выполненных предприятием работ.

Изложение основного материала. На основании того, что большая часть коксового (80–90%) и химического (50%) оборудования предприятий коксохимической промышленности Украины изготовлена по техническим заданиям и проектам ГП «Гипрококк» [5], а также других документов, среди которых следует выделить широкую географию предоставления услуг и большое количество действующих предприятий коксохимической промышленности, спроектированных по проектам института, было доказано, что ГП «Гипрококк» является инновационно активным предприятием, показатели инновационной активности которого предоставляют возможности анализировать и прогнозировать. Специализация ГП «Гипрококк» (далее – Гипрококк) – предоставление инжиниринговых услуг в сфере проектирования предприятий коксохимической промышленности в Украине и в других странах.

Дальнейшие исследования доказали возможность предварительной оценки рынка научно-технических работ Гипрококка в отечественном и зарубежном сегменте его деятельности, а также в целом по предприятию, на основе построения прогнозных моделей зависимости конечных показателей деятельности института Гипрококк от таких конечных показателей смежных рынков, как общий объем выпуска кокса 6% влажности в Украине и общий объем выпуска стали в мире.

Интересным, с точки зрения анализа инновационной активности Гипрококка, является исследование объема научно-технических разработок Гипрококка как самих по себе, так и во взаимосвязке с общим объемом выполненных работ.

Для построения моделей исходные данные были обозначены следующим образом: Y3 – общий объем выполненных Гипрококсом работ; Y4 – объем научных исследований и разработок Гипрококка.

Оба ряда данных приводятся в виде базисных темпов роста. Исходные данные приведены в табл. 1.

Таблица 1.

Зависимость объема научных исследований и разработок Гипрококка от его общего объема выполняемых работ.

Название	Обозначение показателя	Годы								
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Темп изменения общего объема выполненных Гипрококсом работ.	Y3	1,00	1,01	1,36	2,26	4,27	6,27	7,74	9,75	12,88
Темп изменения объема научных исследований и разработок.	Y4	1,00	1,48	2,85	2,52	6,85	11,97	9,71	46,83	1,00

Модели строились как с учетом влияния времени на фактор Y4, так и с учетом влияния фактора Y3 на фактор Y4. В первом случае была

получена степенная модель вида:

$$Y_4 = 0,5914t^{1,6118}, \quad (1)$$

которая отображена на рис. 1.

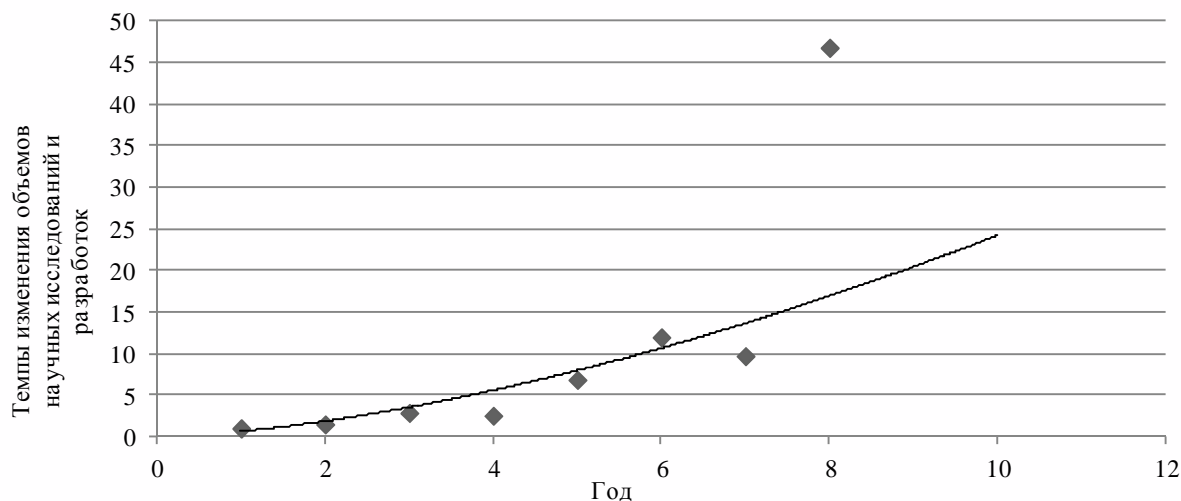


Рис. 1. Модель изменения объема научных исследований и разработок Гипрококса в 2000–2008 гг.

Модель характеризуется величиной коэффициента детерминации $R^2 = 0,8062$, что может трактоваться как ускоряющееся нарастание объемов научных исследований и разработок Гипрококса во времени.

Также в ходе проводимых расчетов применительно к этим же исходным данным была получена и экспоненциальная модель, которая не представлена в статье в связи с ее сложной экономической интерпретацией, которая сама по себе может стать предметом отдельного исследования, поскольку подтверждает многочисленные научные гипотезы экспоненциального роста объемов научных исследований, а также согла-

суется с выводами В. И. Вернадского [6] об экспоненциальном развитии науки и соответствующем ему росте числа научных работников, знаний, исследований.

Во втором случае была получена модель зависимости темпов изменения объема научных исследований и разработок Гипрококса от темпов изменения объема выполняемых Гипрококсом работ. Модель, полученная в результате отбора, экспоненциальная, описывается уравнением вида:

$$Y_4 = 1,1139e^{0,3575Y_3}. \quad (2)$$

Модель имеет вид, представленный на рис. 2, и характеризуется величиной коэффициента детерминации $R^2 = 0,9143$.

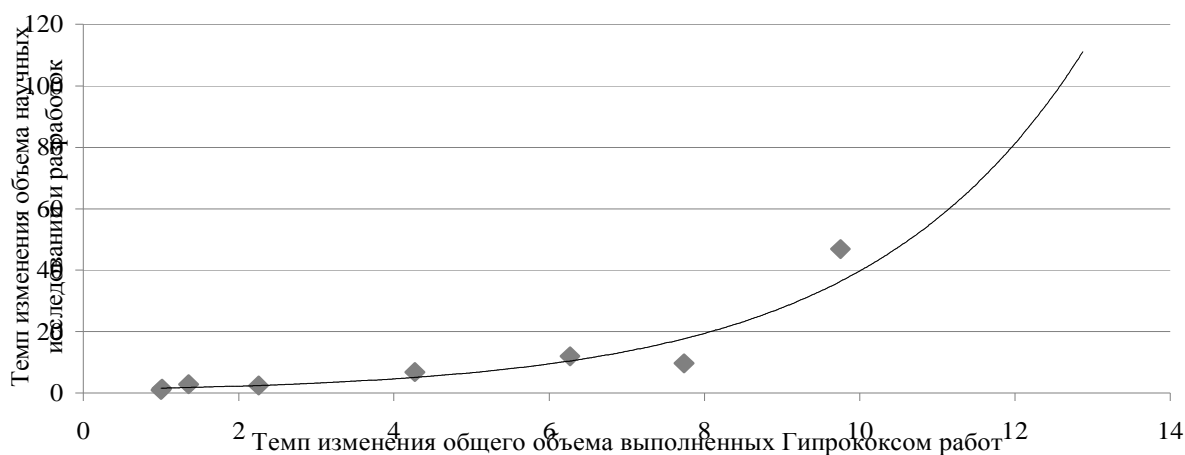


Рис. 2. Модель зависимости объема научных исследований и разработок Гипрококса от общего объема выполненных Гипрококсом работ.

Также из модели следует, что присутствует существенная зависимость объема научных исследований и разработок Гипрококса от общего объема выполненных Гипрококсом работ. Такая

связь объясняется тем, что выполнение работ, в силу специфики работы института, почти всегда сопряжено с научными изысканиями в той или иной степени, совершенствованием технологий,

предложениями по модернизации выпускаемого для предприятий коксохимической отрасли оборудования. Можно также говорить, что каждый проект Гипрококса в той или иной степени инновационен, поскольку в нем применяются оригинальные разработки. В частности, разработанные Гипрококсом установки сухого тушения кокса (УСТК) позволяют получать с каждой тонны потушенного кокса 0,4–0,5 тонн пара высоких параметров, обеспечивают защиту окружающей среды, улучшают условия труда, повышают качество кокса и уменьшают его затраты в доменных печах по сравнению с мокрым способом его тушения. В Украине, России, Казахстане эксплуатируются более 20 УСТК, в Японии, Индии, Китае, Финляндии, Турции, Венгрии, Германии и других странах – 16 многокамерных УСТК [5]. Гипрококс применяет в своих проектах следующие прогрессивные процессы, в частности избирательное дробление угля, частичное брикетирование и трамбование угольной шихты. Основное оборудование этих процессов защищено авторскими свидетельствами и патентами.

Выводы. В рамках проведенного исследования по анализу и прогнозированию объема научных исследований и разработок ГП «Гипрококс» на основе построения моделей зависимости темпов изменения объема научных исследований и разработок от времени и от темпов изменения общего объема выполненных Гипрококсом работ были получены следующие результаты. Темп изменения объема научных исследований и разработок Гипрококса от общего объема выполненных работ во времени опреде-

лен в виде степенной модели вида: $Y_4 = 0,5914t^{1,6118}$.

Темп изменения объема научных исследований и разработок Гипрококса может быть определен как показатель, существенно зависящий от общего объема выполненных Гипрококсом работ, согласно модели: $Y_4 = 1,1139e^{0,3575Y_3}$. Для модели была проведена оценка статистической значимости параметров, а также установленной связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фефелов І. В. Теоретичні підходи до визначення змісту інноваційного ринку / І. В. Фефелов // Управління розвитком : збірник наукових праць. – 2010. – № 19(95). – С. 119–121.
2. Фефелов І. В. Теоретичні підходи до розподілу ринку інновацій / І. В. Фефелов // Управління розвитком : збірник наукових праць. – 2011. – № 13(110). – С. 106–109.
3. Фефелов І. В. Методичні підходи щодо оцінки розвитку ринку інновацій / І. В. Фефелов // Управління розвитком : збірник наукових праць. – 2011. – № 18(115). – С. 36–39.
4. Верещагіна Г. В. Методичні підходи щодо здійснення аналізу розвитку ринку інновацій / Г. В. Верещагіна, І. В. Фефелов // Управління розвитком : збірник наукових праць. – 2011. – № 22(119). – С. 27–29.
5. Матеріали к 14 національному конкурсу якості в номінації «Більше підприємств» і к 5-му міжнародному конкурсу по якості стран центральної і східної Європи / ГП «Гипрококс». – К., 2009. – 79 с.
6. Вернадский В. И. О науке / В. И. Вернадский. – Дубна : Феникс, 1997. – Т. 1. Научное знание. Научное творчество. Научная мысль. – 576 с.

УДК 339.13.027.3:331.215.53

Зиятдинова Н. Р.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТРУДА

Досліджено розміри і співвідношення МРОП з окремими макроекономічними показниками по країнах світу для виявлення з досвіду розвинених країн соціально-економічних можливостей і наслідків підвищення гарантованого мінімуму оплати праці в країнах, що розвиваються.

Ключові слова: міжнародний ринок праці, соціальний захист, мінімальна зарплата, регулювання, соціально-економічні наслідки.

Исследованы размеры и соотношения МРОТ с отдельными макроекономическими показателями по странам мира для выявления из опыта развитых стран социально-экономических возможностей и последствий повышения гарантированного минимума оплаты труда в развивающихся странах.

Ключевые слова: международный рынок труда, социальная защита, минимальная зарплата, регулирование, социально-экономические последствия.

The sizes and minimum wage rate ratios with separate macroeconomic indicators over the world countries for identification from experience of the developed countries of social and economic opportunities and consequences of increase of the guaranteed minimum of compensation in developing countries are investigated.

Key words: *international labor market, social protection, minimum wage, regulation, social and economic consequences.*

Постановка проблемы. Стабильность функционирования экономики проявляется не только через показатели макроэкономического развития, но и в повышении уровня благосостояния людей. Стоящие перед любой страной задачи социально-экономического развития актуализируют проблему регулирования доходов населения, важной составной частью которой является регулирование минимальной заработной платы. В получении гражданами стабильно высоких доходов немаловажную роль должно выполнять государство, призванное способствовать росту социальных стандартов.

Анализ литературы. Теоретико-методологической базой исследования являются научные труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов: А. М. Колота, изучающего проблемы минимальной зарплаты с позиций мотивации персонала [1], Н. Т. Вишневецкой, исследующей использование минимальной гарантии в оплате труда за рубежом [2], Е. Н. Кобзарь, рассматривающей значение минимальной зарплаты в рамках региональных рынков труда [3], В. Д. Роика, освещающего проблемы регулирования размеров минимальной оплаты труда [4], Р. А. Яковлева, изучающего экономическое значение минимальной зарплаты в контексте юридических аспектов [5].

Целью статьи является выявление социально-экономических последствий повышения минимальной зарплаты и анализ экономических предпосылок для ее увеличения в различных странах мира.

Изложение основного материала. Одним из направлений государственного регулирования заработной платы, занимающей центральное место в доходах населения, является установление минимально допустимого уровня оплаты труда наемных работников. Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) в Украине регулируется статьей 95 Кодекса законов о труде [6] и статьей 3 Закона об оплате труда [7, с. 2]. В соответствии с этими статьями минимальная заработная плата в Украине – это законодательно установленный размер заработной платы за простой, неквалифицированный труд, ниже которого не может проводиться оплата за выполненную работником месячную, почасовую норму труда (объем работ).

Гарантирование минимального заработка практикуется во многих странах в качестве инструмента социальной и рыночной политики. Понятие минимальной заработной платы впервые было введено в Австралии и Новой Зеландии

в 1896 году. На сегодня законодательно минимальная зарплата установлена в 90% стран мира.

С помощью минимальной заработной платы государство берет на себя обязательство в обеспечении прожиточного минимума низкооплачиваемой категории наемных работников. Однако, как показывает практика, в странах с нестабильной экономической ситуацией не достигается равенства и, тем более, превышение минимальной заработной платы уровня прожиточного минимума. В Украине размер минимальной зарплаты достиг уровня прожиточного минимума лишь к концу 2009 г. Это соотношение в развитых странах неодинаково, но, как правило, МРОТ в этих странах превышает прожиточный минимум. Например, в Бельгии – в 1,26 раза, во Франции и в Нидерландах – в 1,44, а в США – в 2,62 раза [8].

Минимальный размер оплаты труда свидетельствует о степени экономического развития той или иной страны, об уровне ее социальной защиты. Из табл. 1 видно, что украинский минимальный размер оплаты труда заметно отстает от экономически передовых стран, меньше платят только в отдельных странах СНГ.

В странах с развитой экономикой доля МРОТ в средней заработной плате значительно выше, чем в странах с переходной экономикой. Евросоюз призывает страны Восточной Европы поднять минимальную зарплату хотя бы до 60 процентов от средней по стране зарплаты. По заключению Международной комиссии, созданной по инициативе ЕС в 1989 году, справедливой считается минимальная зарплата, которая достигает 68% от национальной средней заработной платы. В развитых странах этот принцип соблюдается, а в некоторых даже превышает рекомендуемый норматив и обсуждается вопрос о внесении в коллективный договор пункта, закрепляющего минимальную зарплату на уровне не ниже 70% [9, с. 105].

В Норвегии соотношение минимальной и средней зарплаты составляет 84%, а в Австралии – рекордных 89%.

Помимо абсолютного показателя МРОТ и его доли в средней зарплате, уровень социальной защищенности трудоспособных граждан отражается его соотношением с среднемесячным ВВП на душу населения. В тройку стран с самым низким показателем вошли Россия (13,0%), Казахстан (16,9%) и Белоруссия (17,4%). Страны с наибольшим показателем – Австралия (62,7%), Франция (58%), Великобритания (50%) и Бель-

гия(50%) (табл. 2).

Таблица 1.

Соотношение минимальной зарплаты к средней по странам мира в 2011 г., долл. США (ППС)*.

Страны мира	МРОТ за 1 мес.	Средняя ЗП	Доля МРОТ в Средней ЗП, %
Люксембург	2251	4089	55
Норвегия	3090	3678	84
Австрия	Законодательно не установлена	3437	
США	1213	3263	37
Великобритания	1502	3065	49
Бельгия	1805	3035	59
Швеция	Законодательно не установлена	3023	
Южная Корея	750	2903	26
Франция	1747	2886	61
Австралия	2320	2610	89
Кипр	Законодательно не установлена	2605	
Япония	1670	2522	66
Италия	Законодательно не установлена	2445	
Испания	935	2352	40
Греция	1096	2300	47
Новая Зеландия	1650	2283	72
Турция	454	1731	26
Россия	247	1215	20
Белоруссия	226	959	24
Казахстан	203	753	27
Украина	230	686	34
Китай	311	656	47
Армения	150	471	32
Таджикистан	75	227	33

*Составлено автором по данным Евростата [10], ВВС [11].

Таблица 2.

Соотношение МРОТ и среднемесячного ВВП по странам мира в 2011 г., долл. США (ППС)*.

Страны мира	ВВП, млрд.	Численность занятых, млн.	Среднегодовая производительность труда, тыс. ²	Среднемесячная производительность труда, тыс.	Доля МРОТ в среднемесячной производительности труда, %	Доля МРОТ в среднемесячном ВВП на душу населения, %
Люксембург	46	0,4	115	9,6	23,4	7,9
Норвегия	299	2,5	120	10,0	30,9	49,8
Австрия	937	3,4	276	23,0	–	–
США	14991	139,9	107	8,9	13,6	30,3
Великобритания	2234	29,2	77	6,4	23,5	50,0
Бельгия	427	4,5	95	7,9	22,8	50,0
Швеция	392	4,6	85	7,0	–	–
Южная Корея	1485	24,2	61	5,1	14,7	28,8
Франция	2306	25,7	90	7,5	23,3	58,0
Австралия	937	11,4	82	6,8	34,1	62,7
Кипр	26	0,4	65	5,4	–	–
Япония	4303	62,9	68	5,7	29,3	57,6
Италия	1984	23,0	86	7,2	–	–
Испания	1482	18,1	82	6,8	13,7	34,6
Греция	292	4,1	71	5,9	18,6	45,4
Новая Зеландия	137	2,2	62	5,2	31,7	56,9
Турция	1260	24,0	53	4,4	10,3	34,9
Россия	3134	70,9	44,2	3,7	6,7	13,0
Белоруссия	142	4,5	31,6	2,6	8,7	17,4
Казахстан	217	8,4	25,8	2,2	10,2	16,9
Украина	329	20,3	16,2	1,4	16,4	38,3
Китай	11291	76,4	147,8	12,3	2,5	44,4
Армения	18	1,1	16,4	1,4	10,7	30,0

Таджикистан	16	1,0	16	1,3	5,8	37,5
-------------	----	-----	----	-----	-----	------

*Составлено автором по данным Всемирного банка [12], Economy Watch [13; 14].

Экономическую целесообразность имеет рассмотрение доли МРОТ в среднемесячной производительности труда, что позволяет определить, какую часть произведенного блага для общества работник употребляет для удовлетворения личных потребностей. Например, наемные работники Австралии, Новой Зеландии, Норвегии пользуются результатами своего труда в большей степени, нежели занятое население других стран, получая от личного вклада в развитие экономики страны, соответственно, 34,1%, 31,7% и 30,9%. Из рассматриваемых стран право на получение заработка в соответствии с трудовым вкладом ограничивается в большей степени у наемных работников в Китае (2,5%) и Таджикистане (5,8%). И это при том, что Китай – страна с высоким уровнем производительности труда (12,3 тыс. долл. США). Украина занимает по этому показателю средние позиции – 16,4% при уровне производительности труда 1,4 тыс. долл. США.

Повышение минимальной зарплаты сопряжено с различными проблемами. В международной теории регулирования об этой части дохода мнения специалистов о необходимости повышения минимума в оплате труда не имеют однозначной позиции. Так, сторонники повышения минимальной зарплаты утверждают, что увеличение заработка снижает уровень бедности и объем социальных выплат из госбюджета, уменьшает эксплуатацию наемных работников. С макроэкономической точки зрения, повышение уровня дохода позволяет стимулировать потребление.

Противники повышения минимального размера заработка аргументируют свои доводы тем, что повышение цены на неквалифицированный труд ударит по малому бизнесу, который не в состоянии предоставлять своим сотрудникам высокие оклады. Снижение спроса на труд со стороны работодателей неизбежно приводит к росту безработицы. Рост цены на рабочую силу приводит к росту себестоимости продукции, что снижает конкурентоспособность предприятий, приводит к увеличению инфляции, а в стратегической перспективе замедляет темпы экономического развития.

Помимо учета последствий повышения минимального оклада, при решении данной проблемы необходимо учитывать и факторы, обеспечивающие возможность ее увеличения с точки зрения финансовых возможностей государства, за которые отвечает состояние госбюджета. В условиях контролируемой инфляции величина минимальной заработной платы и ее покупа-

тельная способность должны увеличиваться в меру роста производительности труда.

Таким образом, при определении величины МРОТ учитывается уровень средней заработной платы в стране, уровень прожиточного минимума, темпы роста производительности труда, состояние национальной экономики: уровень занятости и инфляции, дефицит госбюджета.

Проведенный анализ позволяет сделать **вывод** о возможности и социально-экономической целесообразности повышения минимальной заработной платы, прежде всего, в Китае, а также в Испании, Южной Корее и США.

Решая проблему повышения минимального заработка для работников развитых стран, в том числе Украины, приходим к следующему выводу: необходимость повышения этой государственной гарантии обусловлена стратегией государств в повышении социальных стандартов. Однако обеспечить эту возможность можно исключительно за счет экономического роста, выражающегося в росте ВВП страны, достигнутого путем повышения производительности труда на основе интенсивных факторов ее роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Вишневская Н. Т. Институт минимальной заработной платы в странах ОЭСР / Н. Т. Вишневская. – М. : Изд. дом «ГУ ВШЭ», 2005. – 47 с.
3. Кобзарь Е. Н. Минимальная заработная плата и региональные рынки труда в России / Е. Н. Кобзарь. – М. : Изд. дом «ГУ ВШЭ», 2009. – 56 с.
4. Роик В. Д. Минимальная заработная плата: плата за труд или регулятор [Электронный ресурс] / В. Д. Роик. – Режим доступа : <http://www.obzorzarplat.ru/stats>.
5. Яковлев Р. А. Минимальная заработная плата как экономическое и юридическое понятие [Электронный ресурс] / Р. А. Яковлев. – Режим доступа : <http://www.niitruda.ru/analytics/materials/14v.doc>.
6. Кодекс законов о труде Украины от 10.12.71 г. № 322-VIII [Электронный ресурс] // Налоги и бухгалтерский учет. – Режим доступа : http://www.nibu.factor.ua/info/Zak_basa/Kodeksy/KZoT.
7. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – 121 с.
8. Прожиточный минимум и минимальная зарплата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyera.ru/3875/prozhitochnyy-minimum-i-minimalnaya-zarplata>.
9. Момот А. И. Практика использования социальных стандартов в Украине / А. И. Момот, Ю. И. Норенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. –

- Вип. 2, т. 1. – С. 103–108.
10. Minimum wages / Официальный сайт Евростата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
 11. Статистика по средним зарплатам в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.Itvnet.ru/content/show/statistika-po-srednim-zarplatam-v-mire_10600.html.
 12. The World Development Indicators. GDP 2011 / Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://databank.worldbank.org/databank/download/GDP_PPP.pdf.
 13. Econ Stats: The Economic Statistics and Indicators Database / Economy Watch [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economywatch.com/economic-statistics>.
 14. Employment Data for Year 2011 / Economy Watch [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economywatch.com/economic-statistics/economic-indicators/Employment/2011>.

УДК 339.5.012.23

Кальченко Т. В., Адаманова З. О.

МЕРЕЖА ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ГЛОБАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ. ВИКЛИКИ ДЛЯ ДЕРЖАВ ТА КОРПОРАЦІЙ

Обґрунтовується сутність мережевої форми організації та її наслідки для подальшого розвитку держав і корпорацій. Проаналізовано теоретичні положення функціонування мереж, визначено їх унікальні властивості, види, переваги та недоліки функціонування для держав та корпорацій.

Ключові слова: глобалізація, світоустрій, мережева форма організації, нетократія, сітізація, міжфірмові мережі, держава, корпорації.

Обосновывается сущность сетевой формы организации и ее последствия для дальнейшего развития государств и корпораций. Анализируются теоретические положения функционирования сетей, определяются их уникальные свойства, виды, преимущества и недостатки функционирования для государств и корпораций.

Ключевые слова: глобализация, мироустройство, сетевая форма организации, неттократия, сетизация, межфирменные сети, государство, корпорации.

The essence of network forms of organization together with their consequences for future development of state and corporations is justified. Theoretical grounds of networks functioning together with their unique features, types, negative and positive qualities are analyzed.

Key words: globalization, world system, network organization, net-power, netting, inter corporate networks, state, corporations.

Постановка проблеми. На початку ХХІ ст. особливості розвитку світового господарства визначаються перманентною трансформацією системи управління як національними, так і міжнародними компаніями в усіх секторах економіки: виникають нові підходи до формування стратегій розвитку, ураховується значущість нематеріальних активів, використовується глобальний маркетинг, створюються стратегічні альянси, відбувається консолідація діяльності навколо найважливіших напрямів функціонування організацій, дістають подальшого розвитку різноманітні форми організації бізнесу. Однією з найбільш ефективних форм організації міжнародного бізнесу в умовах глобалізації є мережа, виникнення якої пов'язане з поглибленням інтеграційних процесів, посиленням інтернаціоналізації господарського життя, розвитком «інформаційного суспільства», необхідністю досягнення сталих конкурентних переваг [1]. В той же час на функціональну специфіку держави активна сітізація впливає негативно, руйнуючи її горизонтально орієнтовану управлінську структуру.

Мета статті – аналіз феномену сітізації на державному і корпоративному рівні задля чіткого розуміння конструктивних властивостей мереж, їх організації та типології видів.

Виклад основного матеріалу. Протиборство мережі та ієрархії є головною конфронтаційною парадигмою сучасної епохи. Ієрархія не випадково стає об'єктом ураження, адже вона виступає стрижнем державного устрою і державності.

Вичерпну уяву, що являє собою мережа, дають А. Бард та Я. Зодерквіст у праці «Нетократія. Нова правляча еліта та життя після капіталізму». За їх думкою, мережа є новою парадигмою існування, яка прийшла на зміну капіталізму і демократії. Ця трансформація є пов'язаною з виходом на глобальну арену нового правлячого класу нетократії. Поряд з цим вищим класом замість існуючого раніше пролетаріату з'являється новий нижчий клас – конзьюмеріат, тобто клас споживачів. Як витікає з теорії мережі, відносини між вищими і нижчими класами у нетократичному світоустрої ґрунтуються на засадах рабо-

власницького устрою, тобто мережа означає не еволюцію суспільних відносин, а їх інволюцію. Підкорення відбувається завдяки втіленню споживацьких матриць та еталонів, що неминуче призводить до того, що життя духу зведеться до примітивного споживацтва. Тобто нетократія символізує не рух до удосконалення, а повернення до минулого, архаїзацію суспільних відносин. Однією з ключових цінностей мережі є здатність забути традиції, відмовитися від них і швидко адаптуватися до нових моральних настанов. Причому адаптація повинна мати постійний характер. Саме тому поняття «кращої здатності адаптування» змінюється відповідно до зміни умов навколишнього середовища [2, с. 22].

Західна демократична модель стала важливим етапом підготовки до переходу на сітьову технологію організації глобального суспільства. Оскільки мережа будується на принципі поліцентризму, тобто наявності множинних центрів управління, демократія з її плюралізмом створила ідеальний ґрунт для появи альтернативних центрів влади:

- по-перше, у формі розподілу влади;
- по-друге, у формі появи сітьових структур, включаючи неурядові організації.

На суб'єктивному рівні демократія зробила все для того, щоб повністю дискредитувати ідею державотворення, що, в свою чергу, сприяло розвитку ідей сітізації. Сітьові структури не є пов'язаними з державністю. Вони зазвичай є представленими недержавними організаціями, діяльність яких має антидержавний характер. В сфері політики сітьові структури представлені зазвичай пов'язаними з глобальною світовою елітою ЗМІ та неурядовими організаціями. Вони підпорядковують собі, ставлять під контроль слабкі у ієрархічному відношенні держави, роблячи їх ланками світової мережі, інструментом її розповсюдження. Транснаціональні ЗМІ привлашнюють собі роль кураторів політичної арени та монопольних інтерпретаторів того, що відбувається на ній. До сітьових структур належать і деякі транснаціональні корпорації (ТНК), які дуже часто позбавляють слабкі держави економічних важелів управління і вирішення соціальних завдань, тобто асоціалізують ключову функцію держави.

У військовій сфері сітьові структури є представленими приватними військовими компаніями, які створюють збройні сили мережі. Вони представляють різновид ТНК і виконують різноманітні замовлення.

Велику небезпеку для міжнародної економічної стабільності становлять і так звані держави, що не відбулися або номінальні країни. Еконо-

мічна інтеграція в глобальному масштабі може сприяти і політичній дезінтеграції. Пояснення може знаходитись у тій площині, що за мірою перетворення всього світу на єдиний ринок – а це кінцевий наслідок глобалізації – обґрунтованість існування великих політичних об'єднань, що виходять за межі етнічної, мовної чи релігійної спільності, втрачає власний економічний зміст. Іншими словами, відповідний економічний простір національної держави може вже більше не співпадати з відповідним політичним простором. Результатом цього може стати фрагментація, що часто призводить до сепаратистських рухів і конфліктів. З темою дезінтеграції, як вірно відмічає канадський професор Джек Тредденік, є тісно пов'язаним феномен зростання кількості держав, що не відбулися. За мірою посилення у 90-ті роки минулого століття пов'язаної з глобалізацією економічної, політичної і культурної інтеграції, багато держав опинилися не більше ніж псевдодержавами, що не мають стійких інститутів, внутрішньої єдності чи національної свідомості. Якщо узагальнити відмічене, то до суб'єктів сітьового світоустрою можна віднести

- транснаціональні корпорації (ТНК) і транснаціональні банки (ТНБ), включаючи Світовий Банк;
- наднаціональні глобальні структури (СОТ, різноманітні клуби – Паризький, Лондонський, Римський тощо);
- номінальні держави, тобто держави, влада в яких опинилася під контролем сітьових структур, і які внаслідок цього втратили власну ієрархічність, державність і суверенітет, ставши частиною глобальної мережі;
- неурядові організації, що спрямовують свою діяльність на формування сітьової свідомості і сітьового світоустрою;
- міжнародні і наддержавні альянси, що діють в інтересах сітьової спільноти і світоустрою (включаючи НАТО);
- релігійно-етнічні групи (діаспори), що тяжіють до світового панування;
- деструктивні релігійні організації (тоталітарні секти та сектоподібні організації);
- міжнародні злочинні організації;
- міжнародні терористичні організації, що встановлюють світовий сітьовий порядок за допомогою терору;
- таємничі спільноти і організації, включаючи Більдербергський клуб, Трьохсторонню комісію, Раду з міжнародних відносин, різноманітні елітарні клуби;
- приватні військові компанії.

Мережеві структури, кожна в своїй галузі, створюють новий порядок, реалізуючи приватні

сітьові стратегії, використовуючи специфічні технології, спрямовані на формування сітьової культури. На першому етапі відбувається перепрограмування і поступова заміна національної правлячої еліти. На цьому етапі метою є денационалізація влади і прихід меншості (олігархії), що переслідує вузькокорпоративні цілі. На другому етапі відбувається постановка під контроль денационалізованої правлячої еліти, досягається мета роздержавлення влади і формування слабкої корпоративної держави. На третьому, завершальному, етапі впливу на владу відбувається заміна владної еліти на антинациональну і антидержавницьку. В якості мети тут виступає приватизація і колонізація влади.

Якщо у капіталізмі ієрархія будується на принципах відкритості і усвідомленого підпорядкування, то у сітьовому суспільстві, навпаки, конзьюмеріат, якому, немов би надано право вибору, не знає, хто і як здійснює керівництво. Отже, філософією мережі є закритість та анонімність. Основними керівними ланками мережі виступають наступні центральні групи: етерналісти, нексіалісти та куратори.

Етерналісти є покликаними формулювати нові вічні істини, за суттю, релігію мережі, яка виправдовує нетократичний устрій і об'єктивно спрямовується на жорстке витіснення великих східних цивілізаційних традицій: православної, ісламської, конфуціансько-буддійської. Створюючи іншу привабливу для конзьюмеріату споживацьку мораль, етерналісти залучають до мережі, формують сітьову свідомість нетократичного суспільства.

Нексіалісти забезпечують зв'язки, формуючи їх з тих, хто був інкорпорованим до мережі та пов'язані групи.

Функція керування мережевим суспільством належить *кураторам*. Вони забезпечують зв'язок між етерналістами-філософами, що формують духовну платформу сітьового світоустрою, і нексіалістами, що створюють його матеріальний і соціальний фундамент. Куратори, таким чином, концентрують вищу духовну, політичну, економічну владу.

Таким чином для подальшого існування держав і їх сталих форм управління мережевий принцип становить неабияку небезпеку.

В той же час сутність мережевого принципу організації корпоративної діяльності також полягає в заміні багаторівневих ієрархій кластерами фірм або спеціалізованих бізнес-одиниць, що координуються ринковими механізмами замість адміністративних [3, с. 18], чи «...кластером незалежних фірм-партнерів, з якими встановлюються відносини жорсткої ринкової координації у рамках загального ланцюга створення вартос-

ті» [4, с. 5].

В економічній літературі немає однозначного, універсального визначення поняття «мережева організація» («мережеве підприємство»).

Найбільш загальний підхід до визначення «мережевого підприємства» запропонував М. Кастельс, який стверджує, що «...це специфічна форма підприємства, система засобів якого складена шляхом перетини сегментів автономних систем цілей. Так, компоненти мережі автономні і залежні ... та можуть бути частиною інших мереж, а отже, інших систем засобів, орієнтованих на інші цілі» [5, с. 174].

Й. Рюегг-Штюром та Л. Ахтенхаген вважають, що «під мережевою організацією розуміється ідеальний організаційний тип, який характеризується структурою вільно зв'язаної мережі принципово рівноправних і незалежних партнерів» [6, с. 69].

Р. Г. Пожидаєв фокусує увагу на тому, що «...мережеві організації – це досить складні та багатосторонні об'єкти аналізу, так як у даному випадку ми маємо справу з об'єднанням ряду комплексних систем (чи їх елементів) та в результаті отримуємо нову систему з властивостями, які не зводяться до суми властивостей початкових елементів» [4, с. 6]. Запропоноване визначення яскраво підкреслює синергетичну перевагу мережевої форми організації міжнародного бізнесу.

Необхідно признати той факт, що усі зазначені визначення вірні, але слід відмітити, що уявлення, які склалися, про мережу як спосіб об'єднання господарюючих суб'єктів різні.

Для того щоб розмежувати підходи, пропонується відокремити два типи мережевої форми організації, у першому випадку організація, яка заснована на внутріфірмовому співробітництві, у другому – на межфірмовому співробітництві.

Такого підходу дотримується О. Н. Боліцьов, який пропонує розглядати мережеву структуру неоднозначно. У першому випадку він ототожнює її «...з організаційною структурою компанії. У якості мережевих розглядаються організації і компанії, що мають гнучку і адаптивну мережеву організаційну структуру» [7, с. 9]. У другому випадку мережеві структури розглядаються «...як певним чином сформована система контактів або взаємодій між елементами мережі, в якості яких виступають інститути, партнери, економічні агенти» [7, с. 9].

Р. Патюрель вважає, що сітізація може привести до двох організаційних моделей:

- мережевій структурі великої компанії, яка збирає навколо себе фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання різних спеціальних завдань; така мережа є ієрархізованою, малі

фірми потрапляють в залежність від великого підприємства, яке займає домінуюче положення в ділових операціях, будучи головним замовником;

- сукупності (мережі) підприємств, близьких за розміром, більшість яких самостійні (юридично), але підтримують стійкість один одного за рахунок підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг [8, с. 76–77].

Спільної думки з Р. Патюрель дотримуються дослідники Т. Кальченко та Д. Л'яненко, які вважають, що на сьогоднішній день структури федеративного типу представлені наступними організаційними моделями:

- 1) мережею, що формується навколо великої компанії (ядро мережі), що збирає навколо себе фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання окремих видів діяльності;
- 2) мережею компаній, близьких за масштабами, які є юридично незалежними, але у господарському плані підпорядковані загальним цілям [9, с. 25].

Порівняльний аналіз різноманітних трактувань міжфірмових мереж як організаційної стратегії серед російських авторів був вперше виконано в роботі.

Найбільш повне та ґрунтовне узагальнення різних теоретичних поглядів і підходів щодо процесу розвитку міжфірмової мережі як нового феномену організації бізнесу було зроблено О. А. Третьяк і М. Н. Румянцевою у роботі «Сетевые формы межфирменной кооперации». У роботі увага концентрується на систематизації пояснень існування мережі в основних напрямках наукової думки економіки і соціології, які сприяли формуванню самостійного мережевого підходу, розвитку мережевої парадигми у рамках теорії фірми, приділяючи особливу увагу на «...сучасне поняття фірми, яке трактує знання як основу конкурентних переваг, пропонує альтернативний, соціально орієнтований механізм захисту знань» [10, с. 81]. Запропоноване дослідження комплексного вкладу різноманітних теоретичних напрямів у дослідження міжфірмової мережевої організації бізнесу є теоретичним фундаментом та інструментарієм для визначення витоків та конкурентних переваг мережевої форми бізнесу.

Аналіз наукових джерел [3; 4; 6–8; 10; 11, с. 43–46; 12] дозволяє відокремити 3 підходи до визначення сутності мереж.

1. Структурний підхід передбачає оцінку організаційної структури мережі з використанням теорії графів з визначенням її «вершин» – компаній-членів мережі та «ребер» – зв'язків (інформаційних, управлінських, технологічних

тощо) між ними.

2. Топографічний підхід враховує географічні, нормативні, соціальні та інші особливості розвитку мережі.

3. Організаційний підхід, згідно якого мережі – організаційна форма управління компанією. Даний підхід до аналізу мереж властивий одним з родоначальників сучасних економічних досліджень мережевої організації Р. Майлзу і Ч. Сноу. Вони розглядали міжфірмові мережі як новий етап розвитку в еволюції організаційних структур управління компанією: лінійна – функціональна – дивізійна – матрична – мережева. На їх думку, особливість мережевої структури полягає у тому, що містом її виникнення є глобальні динамічні ринки, там де компанії постійно повинні займатися розробкою товарів та послуг. Суттєва відмінність мережевих структур складається у тому, що вони пропонують не зосереджувати всі активи для створення продукту у рамках однієї фірми, а використовувати колективні активи декількох фірм, які розташовані на різних рівнях вартісного ланцюжка. Р. Майлзу і Ч. Сноу також пропонують ситуаційність використання запропонованих ними мережевих структур: внутрішньої, стабільної та динамічної [13–15].

Для здійснення класифікації міжфірмових мереж М. Ю. Шерешевою була запропонована наступна сукупність критеріїв: «...тип квазіінтеграції (вертикальна або горизонтальна), наявність внутрішньої конкуренції, наявність або відсутність бар'єрів входу в мережу, розмір компаній-учасників, ступінь рівноправ'я взаємин (фокальна або поліцентрична мережа), стабільність групи і характерні завдання, що переслідуються за допомогою кооперації ресурсів і компетенцій» [12, с. 21]. На підставі цих критеріїв було виділено п'ять основних типів міжфірмових мереж:

- 1) стратегічний міжфірмовий альянс – форма горизонтальної квазіінтеграції, відмітною ознакою якої є співпраця конкурентів, що діють на одній і тій же ступені ланцюжка створення цінності і об'єднуючих ресурси для вирішення загальних стратегічних завдань;
- 2) динамічна фокальна мережа – згрупована навколо однієї домінуючої центральної одиниці, яка координує діяльність по створенню цінності ієрархічними методами;
- 3) ланцюжок (мережа) створення цінності має довгострокову орієнтацію і складається з партнерів, що мають в цілому рівні права і обслуговуючих специфічні ринки або замовлення клієнтів;
- 4) фокальна мережа постачань має довгострокову орієнтацію і складається з партнерів, які

мають в цілому рівні права і обслуговуючих специфічні ринки або замовлення клієнтів;

- 5) віртуальна організація, для якої характерне стратегічне лідерство однієї центральної (фокальної) компанії, що має прямі і непрямі зв'язки з іншими компаніями в рамках жорсткої сформованої вертикальної структури [12, с. 22–24].

М. Кастельс у своїй праці «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» [5] наводить класифікацію Д. Ернста, який розглянув формування міжфірмових мереж у глобальній економіці, згідно якої виділяються п'ять різних типів мереж:

- 1) мережі постачальників, які сформовані так, щоб включати субпідряди, угоди з первинного виробництва обладнання і первинного проектування між клієнтом (центральною компанією) і постачальниками проміжних виробничих вкладень;
- 2) мережі виробників, які формуються так, щоб включати всі угоди зі спільного виробництва, які дають конкуруючим виробникам можливість об'єднувати свої виробничі потужності, фінансові та кадрові ресурси;
- 3) споживчі мережі, що формуються як форвардні зв'язки виробничих компаній з дистриб'юторами, ринковими каналами, посередниками і кінцевими споживачами на головних експортних ринках або на внутрішніх ринках;
- 4) коаліції зі стандартів, які ініціюються тими, хто встановлює потенційні глобальні стандарти;
- 5) мережі технологічної кооперації, які сприяють придбання продуктового дизайну й виробничої технології, дають можливість ділитися спільним науковим досвідом та результатами НДДКР [5].

Висновки. Сучасний стан економічного розвитку характеризується дематеріалізованими формами міжнародних відносин, стимуляційними видами активності та непередбачуваними альянськими формами бізнесу. Це є ідеальним підґрунтям формування сітьових економічних просторів. При цьому мережі ж за визначенням володіють приватною функціональною природою, орієнтуються на ті чи інші фрагменти економічної діяльності, внаслідок чого вони стають край нестійкими і приреченими на швидку деградацію.

Мережеві структури характеризуються активним використанням специфічних технологій, спрямованих на поетапне опанування великих економічних, географічних, культурних просторів. Дуже часто такими технологіями виступають війни нових поколінь.

Наслідком сітізації є кардинально новий перерозподіл владних позицій: на зміну капіталістичній економіці приходить вузько-олігархічний владний сегмент, якому підпорядковуються маси конзьюмеріату, при цьому схему підпорядкування забезпечують три класи сітьових управлінців: етерналісти, нексіалісти та куратори.

Мережева ж форма організації бізнесу дає нові конкурентні переваги у порівнянні з традиційними ієрархізованими організаційними структурами, які у багатьох випадках не відповідають збільшеним вимогам до сучасних підприємств щодо їх спроможності до швидких змін, навчання, модернізації, активної інноваційної діяльності та швидкоплинним умовам господарювання на міжнародному ринку.

Отже, створення мережевої організації дозволяє скоротити витрати і підвищити доходи, забезпечити швидкість реакції на зміну кон'юнктури.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баринов В. А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В. А. Баринов, Д. А. Жмуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 1. – С. 20–30.
2. Большев О. Н. Методические особенности стратегического управления формированием и развитием сетевой предпринимательской структуры (на примере межрегиональной торговой сети «Вестер») : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сфера услуг)» / Олег Николаевич Большев. – Калининград, 2009. – 24 с.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; [пер. с англ. ; под науч. ред. О. И. Шкаратана]. – М. : Изд. дом «ГУ ВШЭ», 2000. – 608 с.
4. Катькало В. С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–90-е годы / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 1999. – Вып. 2(12). – С. 21–38.
5. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Д. Лук'яненко, Т. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 5–41.
6. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 76–81.
7. Пожидаев Р. Г. Проектирование организационных структур управления: эволюция, принципы, процесс / Р. Г. Пожидаев. – Воронеж : ВГУ, 2005. – 180 с.
8. Рюэгг-Штюм Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? / Й. Рюэгг-Штюм, Л. Ахтенхаген // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. –

- С. 68–72.
9. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 80–87.
 10. Шерешева М. Ю. Межорганизационные сети в системе форм функционирования современных отраслевых рынков : автореф. дис. на соискание ученой степени докт. экон. наук : спец. 08.00.01 / Марина Юрьевна Шерешева. – М., 2006. – 36 с.
 11. Miles R. E. Causes of failure in network organizations / R. E. Miles, C. C. Snow // California Management Review. – 1992. – № 34. – С. 53–72.
 12. Miles R. E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R. E. Miles, C. C. Snow. – N.Y. : Free Press, 1994. – 210 p.
 13. Miles R. E. Network organization: New concepts for the new forms / R. E. Miles, C. C. Snow // California Management Review. – 1986. – Vol. 28, № 2. – С. 53–72.
 14. Горіна Г. О. Міжнародні готельні мережі: стратегії розвитку в умовах глобалізації : дис. на здобуття наук. ступ. канд. экон. наук : спец. 08.00.02 / Ганна Олександрівна Горіна, 2011. – 217 с.
 15. Бард А. Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма / А. Бард, Я. Зодерквист. – СПб., 2004. – 326 с.

УДК 339.92

Мешко Н. П., Щитов Д. М.

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ У СФЕРІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Визначена сутність експортного потенціалу країни у сфері високотехнологічних послуг. Досліджено основні фактори формування експортного потенціалу високотехнологічних послуг національної економіки. Обґрунтований взаємозв'язок факторів формування експортного потенціалу високотехнологічних послуг та конкурентоспроможності національних економік.

Ключові слова: експортний потенціал країни, високотехнологічні послуги, фактори формування експортного потенціалу високотехнологічних послуг.

Определена сущность экспортного потенциала страны в сфере високотехнологичных услуг. Исследованы основные факторы формирования экспортного потенциала високотехнологичных услуг национальной экономики. Обоснована взаимосвязь факторов формирования экспортного потенциала високотехнологичных услуг и конкурентоспособности национальных экономик.

Ключевые слова: экспортный потенциал страны, високотехнологичные услуги, факторы формирования экспортного потенциала високотехнологичных услуг.

There was determined the essence of export potential of country in sphere of knowledge-intensive services (KIS). The basic factors of forming of export potential of KIS-services of national economy are investigational. The intercommunication of factors of forming of export potential of knowledge-intensive services and competitiveness of national economies are grounded.

Key words: export potential of the country, high-tech services, factors of export potential of high-tech services.

Постановка проблеми. В сучасних умовах процеси глобалізації суттєво впливають на функціонування світових ринків і формують передумови розвитку міжнародної інтеграції вищого порядку, які призводять до посилення конкуренції між транснаціональними компаніями за сфери впливу. Поглиблення економічної інтеграції відбувається на міжнародному та національному рівнях, насамперед між високорозвиненими країнами з метою координації дій з іншими учасниками конкурентного простору, в умовах загострення міжнародної конкуренції і в прагненні як найповнішої реалізації факторів інноваційного розвитку та інноваційних переваг.

Швидкий розвиток глобального ринку високотехнологічних послуг є важливим імпульсом для зростання експортного потенціалу націона-

льних економік. В сучасних умовах високий експортний потенціал національної економіки та його ефективне використання визначає рівень конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку та слугує підтвердженням реальних конкурентних переваг у високотехнологічній сфері. Розвиток України впродовж останніх 20 років в умовах гострої соціально-економічної кризи об'єктивно зумовив посилення уваги до пошуку стабілізації макроекономічної ситуації в державі та визначення пріоритетних напрямів стратегічного розвитку в умовах поглиблення міжнародної інтеграції.

Аналіз наукової літератури з питань міжнародної конкурентоспроможності свідчить про різноманітність підходів щодо визначення критеріїв її оцінювання. Серед зарубіжних вчених

значний вклад у дослідження цього питання внесли М. Каутонен, Дж. Робертс, Р. Вернер, Е. Мюллер, А. Зенкер, Б. Хермелін, Б. Ловендахл, П. Хертог, Є. Скоглі, Т. Мері, М. Родрігес, Дж. Камачо та інші науковці. Грунтовні дослідження факторів впливу та критеріїв оцінювання експортного потенціалу містяться в роботах С. М. Козьменко, Є. О. Шелеста, Т. Г. Мельника, Н. М. Тюріної та ін.

Щодо питання оцінки експортного потенціалу у сфері високотехнологічних послуг як фактора забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, то воно залишається мало вивченим. Проте загальні тенденції розвитку ринку високотехнологічних послуг є досить актуальною темою, якою займаються українські та

російські вчені, зокрема В. В. Смаль, М. Є. Дорошенко, О. Б. Саліхова, Л. І. Федулова, І. В. Туманян, Н. І. Іванова та ін.

Мета роботи – визначити сутність експортного потенціалу національної економіки у сфері високотехнологічних послуг та розглянути теоретичні підходи щодо оцінки його впливу на рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Проведене теоретичне дослідження дозволяє узагальнити сутність поняття «експортний потенціал країни» та виокремити основні дефініції, які його характеризують, і які необхідно включити в поняття «експортний потенціал високотехнологічних послуг» (табл. 1).

Таблиця 1.

Трактування терміну «експортний потенціал»*.

№	Визначення	Джерело
1.	Експортний потенціал країни необхідно розглядати як «здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світових ринках».	В. В. Рокоча [1, с. 267]
2.	Експортний потенціал – це та частина виробничого потенціалу країни, результати розвитку якої реалізуються в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Тобто це здатність економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені.	Т. В. Пепа [2, с. 273]
3.	Експортний потенціал – це максимальна здатність національної економіки при певному розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, конкурентоспроможні на зовнішніх ринках.	В. В. Юхименко [3, с. 35]
4.	Експортний потенціал – це сукупний обсяг накопичених ресурсів країни (галузі), що можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на зовнішніх ринках у перспективі при їх оптимальному використанні.	В. М. Байрак [4, с. 5]
5.	Експортний потенціал – це здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється.	Г. Б. Крушніцька [5, с. 5]
6.	Експортний потенціал – обсяги товарів і послуг, що можуть бути вироблені в економічній та соціальній сферах і реалізовані на світовому ринку з максимальною користю для країни.	С. І. Дорогунцова [6, с. 957]
7.	Експортний потенціал – сукупність природних, виробничих, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів країни, що використовуються або можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічних зв'язків.	С. В. Фомишин [7, с. 190]
8.	Експортний потенціал – можливості країни з експорту продукції; продукція, що має конкурентні переваги і може конкурувати на зовнішньому ринку.	С. В. Голіней [8, с. 136]
9.	Експортний потенціал країни слід визначити як складну систему її виробничого, трудового, організаційно-технічного, фінансового, науково-інноваційного, агроресурсного, природно-ресурсного та біопотенціалу, складові якої можуть бути використані для розвитку її зовнішньоекономічної діяльності.	Н. М. Тюріна [9, с. 190]
10.	Експортний потенціал – це максимальна здатність до виробництва товарів для експорту, конкурентоспроможних на відповідних зовнішніх ринках.	Т. О. Мацько [10, с. 182]
11.	Експортний потенціал – це сукупність наявних ресурсів чи ресурсів, що виробляються для експорту.	Б. А. Райзенберг [12, с. 490]
12.	Експортний потенціал – це обсяг благ, які національна економіка може виробити та реалізувати за свої межі.	В. Онищенко [12, с. 15]

*Складено авторами на підставі даних [1–12].

Перша дефініція – ресурсна, вона означає, що основу експортного потенціалу країни складає сукупність певних ресурсів, які можуть бути використані для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. Ресурси високотехнологічних послуг – це знання. П. Друкер в одній із своїх праць дово-

дить особливу роль знань в сучасних економічних умовах. За його твердженням, знання – це не просто один з ресурсів того ж порядку, що й традиційні фактори виробництва – праця, капітал та земля, а взагалі – єдиний, вагомий ресурс. Воно стало одним з видів ресурсів, однією зі

споживчих послуг, і нині практично миттєво воно перетворилося на товар суспільний [13]. Таким чином, знання в певному контексті можна розглядати як послугу і як суспільний товар.

Друга дефініція поняття «експортний потенціал» – економічна, зміст якої полягає в тому, що на глобальному ринку послуг для «забезпечення конкурентних переваг» ресурси за економічними параметрами мають бути такими чи кращими за аналогічні. Для забезпечення конкурентоздатності послуг на ринку необхідно управляти цим процесом, тобто для розвитку потенціалу та його ефективного використання обов'язковою є третя дефініція – управлінська – «це здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється», на яку вказує у своєму дослідженні Г. Б. Крушніцька [5, с. 5].

У подальшому дослідженні під експортним потенціалом країни з високотехнологічних послуг ми розуміємо максимальну спроможність національної економіки експортувати послуги з найбільш інтенсивним використанням сукупності нових знань та інтелектуальних ресурсів, які систематично відтворюються, забезпечуючи конкурентні переваги країни на світовому ринку відповідно до умов глобального середовища, що постійно змінюється.

Аналітичний огляд наукових джерел з питань методології оцінки конкурентоспроможності національних економік дозволяє виокремити дві групи індексів, які характеризують рівень інноваційного розвитку країн: загальні індекси та спеціальні індекси. Загальні індекси застосовуються для кластеризації країн у глобальному інноваційному просторі, спеціальні індекси – деталізують певні сфери інноваційної діяльності. Сучасна типологія країн світової спільноти бере за основу вже не потужність озброєних сил, економічні показники (бідні і багаті країни, індустриальні й сільськогосподарські тощо), а здатність проводити фундаментальні дослідження і впроваджувати високі технології. Кожна система показників та критеріїв, яка використовується для визначення загальних та спеціальних індексів, має свою методологічну основу підготовки, групування, розрахунку та інтерпретації отриманих результатів.

Проведений якісний аналіз методології розрахунку загальних та спеціальних індексів дозволяє зробити декілька висновків. По-перше, при загальному розмаїтті показників та критеріїв оцінювання між ними є певна кореляційна залежність і єдність принципів підготовки баз даних. По-друге, серед сукупності показників, які застосовуються в методології розрахунку спеціальних

індексів є певна кількість таких, які прямо чи опосередковано характеризують рівень використання експортного потенціалу країн з високотехнологічних послуг (при цьому відсутня єдина методологія визначення експортного потенціалу). По-третє, складність визначення динаміки індексів глобальної конкурентоспроможності та індексів інноваційності розвитку економік країн світу зумовлена щорічними змінами у ідентифікації баз даних (змінюються коди видів високотехнологічних послуг та товарів, з'являються нові критерії оцінювання тощо).

Існують різні наукові підходи щодо розрахунків експортного потенціалу країни [13–17] в нашому дослідженні, для оцінки експортного потенціалу високотехнологічних послуг національної економіки, ми скористаємося формулою:

$$EP_{kis} = V_{kis} + E_{kis} - I_{kis}, \quad (1)$$

де V_{kis} – об'єм ринку високотехнологічних послуг національної економіки;

E_{kis} – обсяги експорту високотехнологічних послуг;

I_{kis} – обсяги імпорту високотехнологічних послуг.

В основі оцінювання взято чотирнадцять показників, які, на нашу думку, найбільш впливають на експортний потенціал високотехнологічних послуг національної економіки. До показників першого порядку «F1» віднесено витрати держави на НДДКР (X_1), витрати бізнесу на НДДКР (X_2), загальні витрати на НДДКР (X_3), венчурний капітал (X_4), обсяг прямих інвестицій (X_5), кількість виданих патентів (X_6), кількість виданих патентів High-tech (X_7).

До показників другого порядку «FII» – загальні витрати на освіту (X_8), приватні витрати на освіту (X_9), запаси науково-технічних кадрів (X_{10}), запаси науково-технічних кадрів – вчені та інженери (X_{11}), охоплення вищою освітою за природними науками (X_{12}), кількість населення, яке отримало вищу освіту (X_{13}), кількість докторів наук (X_{14}).

Математичну модель експортного потенціалу країни з високотехнологічних послуг представимо у наступному вигляді:

$$EP_{kis} = f(X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5 \cdot X_6 \cdot X_7 \cdot X_8 \cdot X_9 \cdot X_{10} \cdot X_{11} \cdot X_{12} \cdot X_{13} \cdot X_{14}). \quad (2)$$

Для проведення подальшого факторного аналізу експортного потенціалу країн з високотехнологічних послуг нами сформована матриця індивідуальних показників факторів першого та другого порядку. В табл. 2 фактори впливу експортного потенціалу високотехнологічних послуг були розподілені за експертною оцінкою, що має бути підтверджено математико-статистичними методами оцінки рівня впливу факторів на модель. Завдяки запропонованій ма-

триці факторів можливе подальше її корегування, пов'язане з наявністю необхідної статистичної інформації, та створення економіко-

математичної моделі експортного потенціалу високотехнологічних послуг для конкретних країн.

Таблиця 2.

Фактори першого та другого порядків експортного потенціалу високотехнологічних послуг національної економіки*.

№, п/п	Фактори першого порядку	№, п/п	Фактори другого порядку
1.	Витрати держави на НДДКР, млн. євро	8.	Загальні витрати на освіту, млн. євро
2.	Витрати бізнесу на НДДКР, млн. євро	9.	Приватні витрати на освіту, млн. євро
3.	Загальні витрати на НДДКР, млн. євро	10.	Запаси науково-технічних кадрів, тис. чол.
4.	Венчурний капітал, млн. євро	11.	Запаси науково-технічних кадрів – вчені та інженери, тис. чол.
5.	Обсяг прямих інвестицій, млн. євро	12.	Охоплення вищою освітою за природними науками (фізико-математичними та інженерними) на 1000 чол.
6.	Кількість виданих патентів на 1 млн. населення	13.	Кількість населення, яке отримало вищу освіту, тис. чол.
7.	Кількість виданих патентів High-tech на млн. чол.	14.	Кількість докторів наук, тис. чол.

*Складено авторами на основі даних [18–22; 23, с. 88–89; 24].

Побудова множинної регресії дасть можливість дослідити залежність експортного потенціалу високотехнологічних послуг національної економіки EP_{kis} від факторів першого та другого порядків.

Модель була апробована на прикладі Німеччини. При побудові математичної моделі для Німеччини нами були виокремлені три основні фактори: всі витрати на НДДКР; обсяг прямих інвестицій; кількість виданих патентів High-tech на млн. чол. Математична модель експортного потенціалу Німеччини з високотехнологічних послуг має наступний вигляд:

$$y = a_1 \times x_1 + a_2 \times x_2 + a_3 \times x_3, \quad (3)$$

де x_1 - витрати всі на НДДКР;

x_2 - прями інвестиції;

x_3 - патенти High-tech на млн. чол.

У ході досліджень нами була отримана наступна математична модель:

$$y = 46596,4 \times x_1 + 25,3 \times x_2 + 46596,4 \times x_3. \quad (4)$$

Таким чином, в проведеному дослідженні була визначена сутність експортного потенціалу країни у сфері високотехнологічних послуг, а також розглянуті основні трактування терміну «експортний потенціал країни». На основі аналізу економічної літератури сформоване власне визначення таких понять, як експортний потенціал національної економіки та експортний потенціал високотехнологічних послуг.

Для проведення факторного аналізу експортного потенціалу країн з високотехнологічних послуг сформована матриця основних факторів формування експортного потенціалу високотехнологічних послуг національної економіки, а також обґрунтований взаємозв'язок факторів формування експортного потенціалу високотехноло-

гічних послуг та конкурентоспроможністю національних економік. Модель була апробована на прикладі Німеччини.

Метою подальшого дослідження є виявлення ступеня впливу експорту високотехнологічних послуг на рівень глобальної конкурентоспроможності країни. Якісний аналіз та застосування методу експертних оцінок щодо вірогідності зв'язку між загальними індексами конкурентоспроможності країн та факторами першого та другого порядку дозволяє виключити з переліку ті, які є несуттєвими.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рокоча В. В. Міжнародна економіка. Міжнародна торгівля: теорія та політика : навчальний посібник : у 2 кн. / В. В. Рокоча. – К. : Таксон, 2000. – Кн. 1. – 320 с.
2. Пепа Т. В. Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання / Т. В. Пепа // Економіка промисловості України : збірник наукових праць. – К. : РВПС України НАН України, 2000. – С. 273–279.
3. Юхименко В. В. Експортний потенціал України / В. В. Юхименко // Політика і час. – 2001. – № 12. – С. 35–41.
4. Байрак В. М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / В. М. Байрак ; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2002. – 18 с.
5. Крушницька Г. Б. Експортний потенціал регіону та шляхи покращення його використання (на прикладі Чернівецької області) : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г. Б. Крушницька ; Київський націо-

- нальний економічний університет. – К., 2001. – 19 с.
6. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : підручник / [С. І. Дорогунцов, Т. А. Заяць, Ю. І. Пітюренко та ін.] ; за заг. ред. С. І. Дорогунцова. – К. : КНЕУ, 2005. – 988 с.
 7. Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учебное пособие / С. В. Фомишин. – Херсон : Олди-плюс, 2002. – 560 с.
 8. Голіней С. В. Державне регулювання експортного потенціалу України / С. В. Голіней // Механізм збалансованого розвитку промислового виробництва. – К., 2005. – С. 130–139.
 9. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – Т. 3. – № 4. – С. 189–194.
 10. Мацько Т. О. Експортний потенціал України в умовах формування регульованих ринкових відносин / Т. О. Мацько // Проблеми формування ринкової економіки : міжвузівський науковий збірник. – К., 1994. – Випуск 3. – С. 183–188.
 11. Райзенберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзенберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1996. – 496 с.
 12. Онищенко В. Сучасні проблеми зовнішньоекономічної діяльності / В. Онищенко // Економіка України. – 1996. – № 2. – С. 14–23.
 13. Шелест Є. О. Експортний потенціал машинобудування: методика дослідження його оцінки / Є. О. Шелест // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, 2011. – № 52/1. – С. 41–51.
 14. Мельник Т. Г. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс] / Т. Г. Мельник. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/08-3612/10_Melnuk1.pdf.
 15. Кровяков А. А. Об одном подходе к оценке объема рынка интеллектуальных деловых услуг [Електронний ресурс] / А. А. Кровяков. – Режим доступу : http://www.isuct.ru/e-publ/snt/sites/ru.e-publ.snt/files/2010/04/snt_2010_n04_58.pdf.
 16. Дьомін С. С. Кількісна оцінка експортного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / С. С. Дьомін. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vnyua_etp/2011_3/12Diomin.pdf.
 17. Козьменко С. М. Методичні підходи оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування [Електронний ресурс] / С. М. Козьменко, С. І. Колосок. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1962/1/Metod_pidxody.pdf.
 18. Світовий Банк (World Bank) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://info.worldbank.org/etools/kam2/kam_page5.asp.
 19. Світова організація торгівлі (WTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org/>.
 20. Статистична комісія ООН (UNSD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>.
 21. Міжнародний валютний фонд (IMF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>.
 22. Організація країн економічного співробітництва (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/home/>.
 23. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС / [Ю. Капіци, Х. Лео, Д. Луценко] ; за ред. Г. Авігдора. – К. : Фенікс, 2011. – 704 с.
 24. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/>.

УДК 338.246/439.5(100)

Новіков Є. Ю.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуті основні індикатори методики оцінки рівня продовольчої безпеки ФАО. Визначено переваги та недоліки, запропоновано заходи щодо вдосконалення існуючої методики для забезпечення ефективної та оперативної продовольчої допомоги.

Ключові слова: продовольча безпека, методика, оцінка рівня продовольчої безпеки, ФАО, індикатор, основні зернові культури.

В статье рассмотрены основные индикаторы методики оценки уровня продовольственной безопасности ФАО. Определены преимущества и недостатки, предложены меры по совершенствованию существующей методики для обеспечения эффективной и оперативной продовольственной помощи.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, методика, оценка уровня продовольственной безопасности, ФАО, индикатор, основные зерновые культуры.

The main indicators of methods of assessing the level of FAO food security are described. Strengths and weaknesses are determined, measures of improving the existing methodologies are proposed to ensure effective and efficient food aid.

Key words: food security, methods, evaluation of food security, FAO, the indicator, the main crops.

Постановка проблеми. Рівень світової продовольчої безпеки доцільно оцінювати на основі системи критеріїв та показників, за допомогою яких з'являється можливість охарактеризувати стан, тенденції та динаміку розвитку світової продовольчої системи, рівень її забезпеченості ресурсами та стабільність. Для визначення рівня світової продовольчої безпеки Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) пропонує власну методику розрахунку на основі семи показників:

- 1) рівня перехідних запасів основних зернових культур;
- 2) співвідношення виробництва п'яти головних експортерів зернових до ринкових потреб;
- 3) співвідношення кінцевих запасів зернових у головних експортерів до їх національного споживання;
- 4) зміни у виробництві зернових у країнах з низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства, Low-Income Food-Deficit Countries (LIFDC);
- 5) зміни у виробництві зернових у Індії, Китаї та країнах СНД;
- 6) зміни у виробництві зернових в LIFDC державах за винятком Китаю та Індії;
- 7) рівня коливання експортних цін на основні зернові культури.

Аналіз літератури. Значний внесок у вивчення питань продовольчої безпеки, розробку методів оцінки рівнів світової продовольчої безпеки зробили С. Пел, П. Сінгх, П. Ерліх, А. Сарісс, Л. Демері, М. Фероні, Ю. Крачт, М. Шульц, М. Мец, М. Леонард, А. Томпсон та інші.

У вітчизняних працях проблеми вирішення продовольчої безпеки висвітлені наступними науковцями: П. Саблук, О. Білорус, В. Власов, В. Бойко, Б. Пасхавер, Е. Лібанов, О. Гойчук, А. Сена, І. Ушачов, О. Корбут, М. Петрович та ін. Однак більшість досліджень присвячені оцінці рівня продовольчої безпеки на національному та регіональному рівнях, що зумовлює актуальність дослідження щодо визначення переваг та недоліків оцінки рівня продовольчої безпеки на глобальному рівні.

Мета дослідження – аналіз основних індикаторів ФАО, що використовуються для оцінки рівня Світової продовольчої безпеки (СПБ), встановлення переваг та недоліків існуючої методики.

Виклад основного матеріалу. Методика оцінки рівня світової продовольчої безпеки ФАО була сформована та впроваджена на початку 70-х років ХХ ст. Однак з розвитком суспільства змінювались і фактори, що впливають на стан продовольчої безпеки, такі як глобальне потепління,

збільшення кількості техногенних катастроф та їх негативних наслідків, інтенсивна забудова сільськогосподарських угідь промисловими підприємствами, житловими будинками та автомобільними дорогами тощо. Отже з'явилася необхідність удосконалення даної методики з урахуванням цих факторів.

В останні роки ФАО активно працює над розробкою нових методів оцінки рівня СПБ. Вже запропоновано метод кількісної оцінки рівня голоду та продовольчої незабезпеченості у світі, який має символічну назву «Голоси голодуючих». Цей метод базується на зборі даних про рівень розповсюдження та інтенсивності голоду на підставі щорічного опитування населення, яке відчуває дефіцит продовольства. Заплановано тестування методу у 4-х країнах у 2013 р. [1]. Виходячи з того, що з розвитком суспільства змінюються фактори, які впливають на продовольчу безпеку, а також змінюються погляди науковців щодо змісту поняття «продовольча безпека» в цілому, існує необхідність оновлювати та удосконалювати методи оцінки рівня СПБ, враховуючи нові фактори та підходи до розуміння.

ФАО – це головний глобальний інститут, що займається проблемами забезпечення світової продовольчої безпеки, моніторингом її стану та оцінкою рівня. Для цього ФАО використовує власну методику розрахунку рівня світової продовольчої безпеки, котра складається з сімох індикаторів.

Перший індикатор – рівень перехідних запасів основних зернових культур:

$$CS = \frac{(OS + TP - TU)}{TU} \times 100\% , \quad (1)$$

де CS – carryover stocks – рівень перехідних запасів зернових, %;

TP – total production – обсяг виробництва основних видів зернових (пшениця, кукурудза, ячмінь, рис, соя-боби), млн. тон;

OS – opening stock – запаси зернових на кінець року, млн. тон;

TU – total use – загальне світове споживання зернових (споживання на протязі року, програми надання продовольчої допомоги; відходи, споживання зерна в якості корму для тварин), млн. тон.

Індикатор надає інформацію про глобальні запаси по відношенню до прогнозованого ринкового попиту. Секретаріат ФАО оцінює рівень запасів і вважає, що рівень 17–18% запасів основних зернових на кінець сезону є необхідним об'ємом для забезпечення продовольчої безпеки у світі [2].

Другий індикатор – співвідношення вироб-

ництва п'яти головних експортерів зернових до ринкових потреб:

$$MGE = \frac{(TP + OS + Im)}{(TU + Ex)}, \quad (2)$$

де MGE – Ratio of Five Major Grain Exporters Supplies to Requirements – обсяг виробництва зернових п'яти головних експортерів (в тому числі пшениці в якості корму для тварин);

Ex – експорт, млн. тон;

Im – імпорт, млн. тон.

Третій індикатор – співвідношення кінцевих запасів зернових у головних експортерів до їх національного споживання:

$$VCS = \frac{ES}{(DU + Ex)}, \quad (3)$$

де VCS – ratio of the volume of closing cereal stocks held by the major exporters of wheat, coarse grain and rice to the total disappearance of these cereals – співвідношення кінцевих запасів головних експортерів зернових до їх національного споживання (пшениці, кормового зерна та рису), млн. тон;

ES – end stocks – кінцеві запаси, обсяги запасів на кінець календарного року, млн. тон;

DU – domestic use – споживання в країнах п'яти головних експортерів, млн. тон.

Цей індикатор ФАО є співвідношенням кінцевих запасів основних експортерів зернових до їх національного споживання. Основними експортерами рису є Індія, Пакистан, Таїланд, США та В'єтнам.

Четвертий індикатор – зміни у виробництві зернових у країнах з низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства:

$$VFDA = \frac{P(r.y.)}{P(l.y.)}, \quad (4)$$

де VFDA – Changes in Cereal Production in LIFDC – зміни у виробництві зернових у країнах з низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства; P(r.y.) – production resent year – виробництво зернових (звітний рік), млн. тон; P(l.y.) – production last year – виробництво зернових (попередній рік), млн. тон.

Індикатор ФАО показує зміну у виробництві зернових в країнах LIFDC. Список країн LIFDC був розроблений ФАО в кінці 70-х рр. XX століття для надання допомоги при аналізі та обговоренні проблем продовольчої безпеки.

Країни з низьким рівнем доходів і дефіцитом продовольства станом на 2012 р. визначаються як бідні держави:

- бідна держава – держава з чистим доходом на душу населення нижче порогового рівня, який встановлюється Світовим Банком, що дає право на отримання допомоги по лінії

Міжнародної асоціації розвитку (МАР) (станом на 2012 рік цей рівень чистого доходу на душу населення дорівнює 1395 дол. США на рік);

- країна нетто-імпортер продовольства – країна, в якій обсяг імпортованих основних харчових продуктів (в перерахунку на сумарну калорійність по кожній категорії продуктів) перевищує експорт на протязі останніх 3-х років; у багатьох випадках, зокрема в Африці, ці країни не можуть виробляти досить продовольства для задоволення потреб свого населення і не мають достатньої кількості твердої валюти для придбання продуктів харчування на світовому ринку в обсягах, необхідних для відшкодування дефіциту продовольства; до основних продуктів харчування відносяться зернові, коренеплоди і бульбоплоди, бобові, олійні культури і масла (крім деревних масел), м'ясо і молочні продукти.

П'ятий індикатор – зміни у виробництві зернових у Індії, Китаї та країнах СНД:

$$VCICIS = \frac{P(r.y.)}{P(l.y.)}, \quad (5)$$

де VCICIS – Changes in Cereal Production in China, India and CIS – зміни у виробництві зернових в країнах СНД, Індії та Китаї.

Шостий індикатор – зміни у виробництві зернових LIFDC держав за винятком Китаю та Індії:

$$VFDL = \frac{P(r.y.)}{P(l.y.)}, \quad (6)$$

де VFDL – Changes in Cereal Production in LIFDCs less China and India – зміни у виробництві зернових LIFDC держав, за винятком Китаю та Індії.

Розрахунок цього індикатора обумовлено тим, що при вимірюванні показників по цій групі країн з урахуванням Китаю та Індії ці показники за рівнями дуже різняться, таким чином оцінка рівня перестає бути об'єктивною. Так, наприклад з урахуванням Індії та Китаю – рівень об'ємів виробництва зернових станом на 2000 р. становив –5,5%, а без урахування показників Індії та Китаю – 1,7% [3].

Сьомий індикатор – рівень коливання експортних цін на основні зернові культури.

Рівень коливання експортних цін встановлюється зіставленням фактичних цін з цінами попереднього року (для пшениці – липень/червень, для кукурудзи – липень/червень, для рису – січень/грудень).

В табл. 1 відображено інформацію щодо розрахунку основних індикаторів в 1996–1999 рр. [2].

Незаперечними перевагами методики оцінки

рівня СПБ ФАО є доступність та достовірність статистичної інформації для розрахунку індикаторів, об'єктивність оцінки рівня (ФАО не використовує експертні оцінки), можливість зробити оцінку на глобальному рівні, здатність швидкого

реагування та поліпшення продовольчої ситуації за умов виявлення низьких показників рівня продовольчої безпеки, проведення розрахунку індикаторів ФАО на щорічній основі [4; 5].

Таблиця 1.

Індикатори рівня продовольчої безпеки [2].

№ п/п		Середнє 1991/92–1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
1.	Співвідношення світових Запаси зерна світовим тенденціям Споживання зернових	18,3	16,2	17,6	17,2
2.	Співвідношення виробництва п'яти головних експортерів зернових до ринкових потреб	1,16	1,12	1,15	1,17
3.	Співвідношення кінцевих запасів зернових у головних експортерів до їх національного споживання				
	<i>Пшениця</i>	20,5	15,7	18,3	23,2
	<i>Кормове зерно</i>	15,8	11,8	16,5	18,8
	<i>Рис</i>	11,2	9,3	10,1	8,9
	<i>Загальна сума</i>	15,8	12,3	15,0	17,0
		Річна процентна тенденція до зростання	Зміни у процентах до попередніх років		
		1988–1997	1996	1997	1998
4.	Зміни у виробництві зернових у країнах з низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства (LIFDC)	1,66	5,40	3,12	-6,02
5.	Зміни у виробництві зернових у Індії, Китаї та країнах СНД	2,31	7,30	-2,15	0,88
6.	Зміни у виробництві зернових в LIFDC державах за винятком Китаю та Індії	1,88	8,71	-6,01	4,82
			Зміни у процентах до попередніх років		
			1996/97	1997/98	1998/99
7.	Рівень коливання експортних цін на основні зернові культури	пшениця (липень/червень), кукурудза (травень/липень), рис (січень/грудень)	-16,3 -15,0 -12,7	-21,3 -17,0 -8,5	-16,9 -17,0 0,5

Висновки. Аналіз методики ФАО дозволяє стверджувати, що рівень продовольчої безпеки визначається організацією з точки зору наявності продовольства, тобто достатності його обсягів. В той же час ФАО визначає продовольчу безпеку, як ситуацію, при якій всі люди в кожний момент часу мають фізичний і економічний доступ до достатньої в кількісному відношенні безпечної їжі, необхідної для ведення активного та здорового життя. Таким чином, до недоліків існуючої методики оцінки рівня СПБ слід віднести, що вона не враховує економічні можливості споживачів, рівень безпеки продовольчих товарів та його можливості забезпечити активне та здорове життя. Також розрахунок деяких індикаторів (зміни у виробництві зернових у країнах з низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства LIFDC; зміни у виробництві зернових у Індії,

Китаї та країнах СНД; зміни у виробництві зернових в LIFDC державах за винятком Китаю та Індії) доцільно оцінювати у співвідношенні до темпів зростання населення в цих країнах, що віддзеркалювало би більш точнішу ситуацію відносно стану рівня продовольчої безпеки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Voices of the hungry. An experience-based food-security indicator. Food and agriculture organization of the united nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/newsroom/docs/VOH_final_COLOR.pdf.
2. Assessment of the world food security situation. Committee on world food security. 25 session. Rome, 31 May – 3 June 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/docrep/meeting/x1885E.htm>.
3. Understanding the Social Effects of Policy Reform / [L. Demery, M. Ferroni, C. Grootaert, J. Wong-Valle] /

- IBRD. – Washington D.C., 1993. – 229 p.
4. Римська декларація з всесвітньої продовольчої безпеки. ФАО. 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rau.su/observer/N3-4_97/019.htm.
5. Metz M. Methods for Analysis and Assessment of УДК 339.924:330.34

Aggregate Food Deficits. Unpublished Background Papers for the training course on «Food and Nutrition Security in the context of poverty alleviation and disaster and crisis mitigation and response» / InWEnt. – Feldafing, 2000.

Смуни С.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВА И МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

У статті обґрунтовано необхідність розробки інтеграційної стратегії держави, визначено її складові. Виділено загальні вимоги до розробки оптимальної інтеграційної стратегії та обґрунтовано її зв'язок з моделлю економічного розвитку. Визначено напрями удосконалення інтеграційної стратегії держави у контексті переходу до прогресивних моделей економічного розвитку.

Ключові слова: міжнародна інтеграція, інтеграційна стратегія, модель економічного розвитку.

В статье обоснована необходимость разработки интеграционной стратегии государства, определены ее составляющие. Выделены общие требования по разработке оптимальной интеграционной стратегии и обоснована ее связь с моделью экономического развития. Определены направления совершенствования интеграционной стратегии государства в контексте перехода к прогрессивным моделям экономического развития.

Ключевые слова: международная интеграция, интеграционная стратегия, модель экономического развития.

The need of development of integration strategy of the government was grounded in the article, were determined its components. Identify common requirements for the development of optimal integration strategy and proved its relationship with the model of economic development. The areas for improvement of the integration strategy of the state in the context of the transition to a progressive model of economic development were determined.

Key words: international integration, integration strategy, the model of economic development.

Постановка проблеми. В последние десятилетия одной из основных тенденций развития мировой экономики стала активизация интеграционных процессов на уровне регионов мира. В эти процессы в той или иной степени вовлечены практически все страны мира, что стало основным способом реализации их геоэкономических и геополитических интересов. Ни одна страна не может эффективно развиваться без включения в мирохозяйственные связи. С одной стороны, степень и формат участия в интеграционных процессах определяется особенностями модели экономического развития страны, с другой – вступление в интеграционные объединения все больше определяют направленность внутренних структурных и институциональных изменений, происходящих в национальных экономиках. Это обуславливает необходимость согласования интеграционной стратегии и программы внутренних экономических трансформаций.

Несмотря на важность участия в международных интеграционных процессах, у большинства стран мира это по-прежнему остается лишь одной из составляющей внешнеэкономической политики. Учитывая важность интеграции как способа реализации национальных интересов,

каждому государству необходима специальная интеграционная стратегия. Это позволяет более эффективно управлять интеграционными взаимодействиями страны в долгосрочной перспективе, максимизируя положительные эффекты и стимулируя переход к прогрессивным моделям экономического развития. С этой точки зрения, необходимо совершенствование теоретико-методологических и научно-методических подходов к обоснованию интеграционной стратегии государства с учетом проблем обеспечения экономического развития.

Решение задачи обоснования оптимальной интеграционной стратегии особенно важно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Это обусловлено рядом обстоятельств. Во-первых, тем, что многие такие страны одновременно участвуют в нескольких интеграционных объединениях разного формата, характеризующихся низким уровнем эффективности. Во-вторых, большинство таких стран после десятилетий экономических преобразований по-прежнему реализуют сырьевую модель развития, что определяет конфигурацию их внешнеэкономических связей.

Анализ литературы. В современной эконо-

номической науке, несмотря на большое внимание к международной интеграции и ее последствиям, вопросы обоснования оптимальной интеграционной стратегии государства исследованы недостаточно. Отдельные аспекты разработки и оценки качества интеграционных стратегий стран затронуты в работах А. Агапова [1], Е. Винокурова [2], Р. Кучукова [3], В. Панькова [4], С. Севастьянова [5], А. Спартака [6], Л. Кахнарда [7] и др. Проведенный анализ показал, что малоисследованными остаются особенности включения развивающихся стран и стран с переходной экономикой в различные интеграционные объединения, активизации их интеграционных взаимодействий между собой и с развитыми странами. Отсутствуют достаточные разработки по проблеме обоснования оптимальной интеграционной стратегии стран с различным уровнем и моделями экономического развития, что дополняется несовершенством подходов к оценке эффективности таких стратегий. Все это сужает возможности управления интеграционными взаимодействиями страны и не позволяет обеспечить позитивное влияние таких взаимодействий на переход к прогрессивным моделям экономического развития.

Цель статьи – выделить общие требования к разработке оптимальной интеграционной стратегии государства и определить направления ее совершенствования в контексте перехода к прогрессивным моделям экономического развития.

Изложение основного материала. Вступление государств в интеграционные объединения не является самоцелью, а направлено на обеспечение экономического роста и развития. Обеспечение роста связано прежде всего с улучшением условий для осуществления внешнеэкономических связей: 1) расширяются возможности выхода на внешние рынки сбыта в пределах интеграционного объединения; 2) появляются новые возможности повышения экономической эффективности для укрепления позиций на рынках за пределами объединения. Обеспечение экономического развития связано с ужесточением конкуренции, осуществлением институциональных преобразований, совершенствованием экономической политики, углублением международного сотрудничества. Исходя из этого, большую значимость интеграционная стратегия имеет не только для государства, но и для субъектов хозяйствования.

Интеграционная стратегия на сегодняшний день является важным элементом внешнеэкономической политики государства и общей долгосрочной программы социально-экономического развития. Необходимость разработки интеграционной стратегии определяется, по крайней мере,

следующими обстоятельствами: во-первых, участие в международных интеграционных процессах для любой страны является сегодня практически обязательным условием реализации национальных интересов на мировой арене; во-вторых, включение в интеграционные группировки может оказывать определяющее влияние на формирование модели экономического развития, интенсификацию этого процесса; в-третьих, как свидетельствуют многочисленные теоретические концепции и мировая практика, интеграционный процесс должен регулироваться в соответствии с поставленными целями, учитывая, что интеграция – это длительный процесс, что требует целостного стратегического подхода. К тому же экономическая и политическая среда современного мира становится более хаотичной, конфликтной, быстро изменяющейся. Это формирует новые требования к обоснованию интеграционной стратегии. Основными ее составляющими (концептуально) должны быть:

- 1) доктрина участия страны в интеграционных группировках (вновь формирующихся или существующих);
- 2) общие и детализированные цели и задачи;
- 3) концепции участия в тех или иных интеграционных объединениях (если их несколько) и мероприятиях по развитию интеграционных форм сотрудничества;
- 4) обоснование спектра мероприятий, которые страна должна реализовать самостоятельно, и мероприятий, выполняемых в сотрудничестве со странами-партнерами;
- 5) программы развития сотрудничества со странами-партнерами по сферам и секторам;
- 6) инициативы, предлагаемые государством своим партнерам для обеспечения и регулирования интеграционного процесса;
- 7) определение источников ресурсов, необходимых для реализации интеграционных мероприятий, а также подходы к повышению эффективности их использования;
- 8) алгоритм корректирования стратегии и интеграционных мероприятий при изменении условий;
- 9) механизмы регулирования интеграционного процесса (организации, внутренние нормативно-правовые акты).

Естественно, одним из наиболее важных аспектов интеграции является правовой. Несмотря на богатую мировую практику создания интеграционных объединений, правовое обеспечение каждого нового проекта является уникальным. Однако особое значение имеют экономические вопросы, так как участие в интеграционных процессах направлено на стимулирование экономического развития. Естественно, наиболее важной

сферой интеграции является взаимная торговля, особенно сегодня, когда усиливаются проблемы спроса. Торговая интеграция является базой для интернационализации производства и обмена капиталом, что в совокупности приводит к согласованию экономической политики и валютной интеграции.

Обоснование интеграционной стратегии основывается на оценке общей эффективности (последствий) проекта создания торгово-экономического блока, конкретных интеграционных мероприятий, а также согласования интересов государств-партнеров. Интеграционная стратегия должна быть ориентирована на наиболее полное использование преимуществ, которые дает международная интеграция: 1) широкие возможности структурного маневра за счет повышения емкости рыночного пространства; 2) получение выигрыша за счет экономии на масштабе (расширяются рынки сбыта, сокращаются барьеры мобильности и др.), что обеспечивается ростом уровня концентрации капитала и снижением транзакционных издержек; 3) получение широкого доступа к различным ресурсам (финансовым, трудовым, материальным, новейшим технологиям), более оптимальное их перераспределение на пространстве группировки и повышение эффективности использования; 4) повышение результативности регулирования экономики за счет оптимизации большей части внешнеэкономических связей, проведения совместных (согласованных) политических мероприятий; 5) создание интеграционной группировки приводит к формированию унифицированной среды хозяйственной деятельности, что создает привилегированные условия для компаний стран-участниц, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны компаний фирм третьих стран.

В целом интеграционная стратегия каждого государства является уникальной. Вместе с тем для развивающихся стран и стран с переходной экономикой характерны общие проблемы разработки и реализации интеграционных стратегий: политическое давление со стороны развитых стран и экономическая зависимость от них, трудности преодоления сырьевой модели развития и повышения конкурентоспособности, внутренние проблемы политического управления, несформированность институциональных систем и т. п. Все это требует не только более качественного обоснования стратегии, но и большей настойчивости в проведении внутренних реформ, развитии договорных отношений со странами-партнерами.

Разработка оптимальной интеграционной стратегии является важной проблемой для всех

стран с точки зрения более полного использования преимуществ международной интеграции. Оптимальность при этом определяется степенью положительного влияния на рост и развитие национальной экономики, уровень реализации национальных интересов, укрепление позиций страны в глобальном пространстве. Это формирует требования по разработке оптимальной интеграционной стратегии, которые должны детализироваться в количественных (целевые макроэкономические показатели, отражающие структурные пропорции и эффективность экономики) и качественных (положительные институциональные и социопсихологические изменения) критериях оптимальности. Исходя из требований, разработка оптимальной интеграционной стратегии должна включать прогностические исследования, доказательство геополитического и цивилизационного выбора, закрепление приоритетных экономических ориентаций, подготовку программы экономических реформ и стимулирования экономической активности. Если речь идет об уже существующей интеграционной стратегии, то ее оптимизация должна включать изменение содержания интеграционной программы в соответствии с изменением внутренних и внешних условий.

Самой главной частью процесса разработки или совершенствования интеграционной стратегии является обоснование ее альтернативных вариантов и выбор наилучшего сценария. Эти альтернативные варианты должны сравниваться с учетом новых глобальных вызовов, возможных социально-экономических последствий и геоэкономических эффектов. Однако важным является не столько качество разработанной интеграционной стратегии, сколько эффективность ее реализации, что полностью зависит от политической системы страны. С точки зрения экономики, эффективная реализация интеграционной стратегии требует соблюдения следующих принципов: учет последствий глобализации; следование поставленным целям при использовании гибких подходов; достаточная ресурсная поддержка интеграционных мероприятий; четкое соблюдение национальных интересов; прозрачность позиции в отношении стран-партнеров. В условиях глобализации, когда большинство стран реализуют многовекторные интеграционные стратегии, действенным инструментом их разработки и оптимизации должен стать специальный атлас участия в интеграционных процессах, в рамках которого должны быть выделены контуры развития сотрудничества путем участия в различных группировках. Важно одновременно обеспечить углубление интеграции с определенными центрами и расширение сотруд-

ничества с другими. В современной парадигме институционализации международных интеграционных процессов возможно обеспечить практически любую многовекторную модель в региональном и глобальном измерении.

Влияние интеграционной стратегии на экономическое развитие необходимо рассматривать в трех основных аспектах:

- структурные изменения экономики, связанные с повышением удельного веса наукоемких и высокотехнологичных отраслей; интеграционная стратегия становится частью механизма управления структурных изменений и может быть направлена на их ускорение, поэтому должна оцениваться с точки зрения факторов преобразований, повышения степени диверсификации, сбалансированности и самодостаточности экономики;
- институциональные изменения в экономике, обусловленные включением в международные структуры; интеграционная стратегия должна включать изменение политических, экономических и социальных институтов, приводить к улучшению условий хозяйствования;
- пространственное (территориальное) развитие; интеграционная стратегия должна способствовать ликвидации территориальных асимметрий в экономическом развитии, преодоления отсталости периферийных районов за счет развития внешних связей.

Таким образом, интеграционная стратегия оказывает многомерное влияние на процессы трансформации национальной экономики и тесно связана с его моделью экономического развития. Проиллюстрируем это на примере двух групп моделей.

1 группа – в зависимости от особенностей взаимодействия с мировым хозяйством выделяют модель внутреннеориентированного развития (модель защиты) и модель внешнеориентированного развития (модель конкуренции). При внутреннеориентированном развитии степень включения в интеграционные процессы является незначительной. Участие в интеграции подчинено принципам самодостаточной экономики и направлена на обеспечение стабильности в критическом импорте и внешних займах. При внешнеориентированном развитии участие является максимально широким, является первичным шагом в построении экономики типа, сопряжено с общим повышением конкурентоспособности национальной экономики.

2 группа – в зависимости от приоритетности факторов экономического развития условно выделим инновационную и сырьевую. Для инновационной модели характерно активное внедрение инноваций, стремление к опережению, что

требует создания максимально благоприятных институциональных, социальных и экономических условий. Участие в интеграции является активным в плане использования ее преимуществ для развития высокотехнологических отраслей. При сырьевой модели упор делается на добывающие, низкотехнологические отрасли и сельское хозяйство, инновационный прогресс обеспечивается преимущественно за счет заимствования. Участие в интеграции является пассивным, инерционным, в рамках сложившихся стереотипов развития международных отношений. Поэтому страны, культивирующие сырьевую модель, зачастую создают малоэффективные интеграционные объединения.

Мировой опыт показывает, что прогрессивными в современных условиях являются модели внешнеориентированного и инновационного развития, которые тесно взаимосвязаны по содержанию и направленности изменений.

Связь интеграционной стратегии и модели экономического развития является прямой и обратной. Страна может принимать участие в объединениях с высоким уровнем интеграции только при успешной реализации прогрессивной модели (внешнеориентированной, инновационной) экономического развития.

Перед развивающимися странами и странами с переходной экономикой стоит задача перехода к прогрессивным моделям экономического развития. Это обуславливает необходимость совершенствования их интеграционных стратегий по следующим направлениям: согласование интеграционной стратегии с программой структурных преобразований и институциональных реформ; разработка дополнительных мероприятий по стимулированию активности бизнеса; градация векторов интеграционного взаимодействия по важности с точки зрения обеспечения экономического развития.

Особое значение участие в интеграционных процессах приобретает для становления инновационной модели развития экономики. Включение в интеграционные объединения позволяет решить ряд задач в сфере развития высокотехнологических отраслей промышленности (выход на новые рынки сбыта, улучшение инвестиционного климата, углубление научно-технического сотрудничества и производственной кооперации). В рамках интеграционной стратегии должны предусматриваться стимулирование сотрудничества и кооперации в сфере инноваций; создание международной инновационной инфраструктуры; унификация технических и экологических стандартов; обеспечение мобильности знаний и ученых; расширение научного обмена и др.

Выводы. Интеграционная стратегия государства имеет самостоятельное значение в экономическом анализе на макро- и микроуровне. Необходимость разработки такой стратегии является бесспорной и охватывает все важные составляющие экономического планирования. Выбор интеграционной стратегии основан на оценке ее влияния на экономическое развитие, а именно: структурные, институциональные и пространственные изменения. Особое значение интеграционная стратегия имеет для реализации прогрессивных моделей экономического развития, что определяет направления ее совершенствования для каждой страны. В перспективных исследованиях по данному направлению предполагается разработать экономико-математический инструментарий оценки влияния интеграционной стратегии на развитие национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агапов А. «Союз для Средиземноморья»: проблемы и противоречия / А. Агапов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2010. – № 9. – С. 3–14.
2. Винокуров Е. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа / Е. Винокуров, А. Либман // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 7. – С. 94–107.
3. Кучуков Р. Мировое хозяйство и тенденции интеграции / Р. Кучуков, А. Савка // *Экономист*. – 2005. – № 7. – С. 10–22.
4. Паньков В. С. Глобализация экономики: quails es et quo vadis? / В. С. Паньков // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 1. – С. 16–24.
5. Севастьянов С. Новые проекты Азиатско-Тихоокеанской интеграции / С. Севастьянов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 1. – С. 48–54.
6. Спартак А. Современный регионализм / А. Спартак // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 1. – С. 3–15.
7. Kuhnhardt L. Die zweite Begründung der europäischen integration / L. Kuhnhardt // *Aus Politik und Zeitgeschichte*. – Bonn, 2010. – № 18. – S. 3–8.