

ISSN 1993-0240

Випуск 1
січень – березень
2011 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2011

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 1
січень – березень
2011

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол №4
від 23 лютого 2011 р.

Issue 1
January – March
2011

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.

Заступники головного редактора:

Кириленко О. П., д. е. н., проф.,

Дзюблюк О. В., д. е. н., проф.

Редакційна колегія:

Дудар Т. Г., д. е. н., проф.,

Дусановський С. Л., д. е. н., проф.,

Ковальчук В. М., к. е. н., доц.,

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,

Савельєв Є. В., д. е. н., проф.,

Гринчуцький В. І., д. е. н., проф.,

Недашковський М. О., д. ф.-м. н., проф.,

Сохацька О. М., д. е. н., проф.,

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.,

Штефанич Д. А., д. е. н., проф.,

Юрій С. І., д. е. н., проф.

*Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.*

*Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей
та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.*

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2011

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алла МЕЛЬНИК, Сергій ПІДГАЄЦЬ

Державно-приватне партнерство в системі інституційного забезпечення економічних процесів 7

Інна ЧИКАЛО

Планування ресурсоємності національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності: проблемні аспекти та напрямки удосконалення 20

Ірина ТАРАНЕНКО

Концептуальні засади глобалізаційно-інноваційної моделі економічного розвитку суспільства 33

Максим СЛАТВІНСЬКИЙ

Оцінювання інноваційного потенціалу національної економіки 43

Белла ШЕЛЕГЕДА, Михайло КОРНЄВ

Аналіз динаміки макроекономічних показників за умов конвергенції України і ЄС 49

Тетяна КВАША, Наталія МЕЛЬНИЧУК

Підходи до оцінки рівня креативності регіонів як важливого чинника їхньої конкурентоспроможності 57

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Наталія ВИШНЕВСЬКА

Пріоритети бюджетної політики на місцевому рівні 68

Лев КЛЬОБА

Сутність банківського інвестування та інструментарій його дослідження 78

Олена ДУТЧЕНКО

Розробка підходу до врахування галузевого фактора діяльності позичальника при проведенні банківського кредитування 86

Богдан ГНАТКІВСЬКИЙ

Теоретичні аспекти формування іпотечного ринку 93

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Юрій КІНДЗЕРСЬКИЙ

Соціальні та безпекові імперативи нового курсу реформ у промисловості 104

Юлія ЛОГВІНА

Організація стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств 112

Вікторія КИФЯК, Ірина ДЕРІЙ Державна підтримка розвитку сільськогосподарських підприємств	120
Лілія КОНДРАЦЬКА Традиційні та нові сфери використання лізингу в Україні	127
Алла ПОЛЯНСЬКА Ситуаційний підхід до управління затратами підприємства	134
Андрій ДРОГОБИЦЬКИЙ Вимірювання взаємовідносин з клієнтами	141

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Наталія СЕМЕНИШЕНА, Володимир СЛОБОДЯН Розвиток бухгалтерського обліку в Україні в умовах функціонування інституційного середовища	146
Петро КУЦИК, Одарка ЧАБАНЮК Організація обліку в санаторно-курортних установах: управлінський аспект	150

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК, Михайлина ФАРІОН Фундатор неінституційної економіки: до 100-річчя від дня народження Рональда Коуза	157
--	-----

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК Меркантилісти, або перші паростки економічної науки	161
Оксана ШИМАНСЬКА Джон Гелбрейт – видатний теоретик нового індустріального суспільства	170

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Банківська система на шляху подолання кризових явищ і активізації економічного зростання	178
Наші автори	180
Annotation	182
До відома авторів "Вісника ТНЕУ"	185

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT BY NATIONAL ECONOMY

<i>Alla MELNYK, Sergiy PIDGAIETS</i> Public-private partnerships in system of institutional maintenance of economic processes	7
<i>Inna CHYKALO</i> National economy resource intensity planning in the context of increase national competitiveness: problem aspects and directions of improvement	20
<i>Iryna TARANENKO</i> Conceptual principles of global innovative model of economic development society	33
<i>Maxym SLATVINSKYI</i> Evaluation of innovative potential of national economy	43
<i>Bella SHELEGEDA, Myhaylo KORNYEV</i> The analysis of dynamics of macroeconomic indicators in the conditions of convergence of Ukraine and the EU countries	49
<i>Tetyana KVASHA, Nataliya MELNYCHUK</i> The approaches to the assessment of level of creativity regions as an important factor in their competitiveness	57

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF FINANCIAL CREDIT MECHANISM PERFECTION

<i>Nataliya VYSHNEVSKA</i> Priorities of fiscal policy at the local level	68
<i>Lev KLYOBA</i> The essence of investment banking and its research tools	78
<i>Olena DUTCHENKO</i> Development of the approach to account of the branch factor under bank lending	86
<i>Bohdan HNATKIVSKYY</i> Theoretical aspects of forming of mortgage market	93

ECONOMY OF ENTERPRISE AND MANAGEMENT OF OPERATIONS

<i>Yuriy KINDZERSKYI</i> Social and safety imperatives of new reforms direction in industry	104
<i>Yuliya LOGVINA</i> Organization of strategic management marketing activity of enterprises	112

<i>Viktoriya KYFYAK, Iryna DERIY</i>	
State support of development of agricultural enterprises	120
<i>Liliya KONDRATSKA</i>	
Traditional and new spheres of the use of leasing in Ukraine	127
<i>Alla POLYANSKA</i>	
The situational approach to management of enterprise expenses	134
<i>Andriy DROHOBYTSKYI</i>	
Measurement of mutual relations with clients	141

ACCOUNT, ANALYSIS AND AUDIT

<i>Nataliya SEMENYSHENA, Volodymyr SLOBODYAN</i>	
The development of accounting in Ukraine in terms of the institutional environment	146
<i>Petro KUTSYK, Odarka CHABANYUK</i>	
Organization of account in sanatorium-resort establishments: administrative aspect	150

NOBEL LAUREATES IN THE SPHERE OF ECONOMY

<i>Vyacheslav KOVAL'CHUK, Mykhaylyna FARION</i>	
A founder of new institutional economy to 100-anniversary from Ronald Kouz birthday	157

RETROSPECTIVE VIEW OF WORLD ECONOMIC IDEA

<i>Vyacheslav KOVAL'CHUK</i>	
Mercantilisms, or first shoops of economic idea	161
<i>Oksana SHYMANSKA</i>	
John Gelbreyt is a prominent theorist of new industrial society	170

CRITICISM AND BIBLIOGRAPHY

The banking system on the way of overcoming of the crisis phenomena and activation of the economy growing	178
Our authors	180
Annotation	182
Useful Information for the authors	185

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алла МЕЛЬНИК, Сергій ПІДГАЄЦЬ

**ААДДЕААІ І-І ДЕААОІ А І АДОІ АДНОАІ А НЕНОАІ ²
²І НОЕОО²ЕІ ІАІ САААСІ А×АІ І В АЕІІІІ ²×І ЕО І ДІ ОАН²А**

Розглянуто сутність та роль державно-приватного партнерства у розвитку економічних процесів країни. Визначено найбільш характерні ризики взаємовідносин держави та бізнесу. Охарактеризовано можливі форми взаємовідносин держави і бізнесу та запропоновані механізми їхнього застосування на прикладі деяких галузей економіки.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державний сектор економіки, приватний сектор економіки, концесія, лізингові угоди, спільні підприємства.

У сучасному світі невід'ємною умовою функціонування ринкової економіки є конструктивна взаємодія бізнесу та держави. Характер цієї взаємодії, методи та конкретні форми можуть суттєво відрізнятися залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин. При цьому держава ніколи не буває вільною від виконання своїх соціально відповідальних функцій, пов'язаних із загальнонаціональними інтересами, а бізнес відповідно завжди залишається джерелом розвитку і збільшення суспільного багатства.

Державно-приватне партнерство в системі відтворювального процесу є однією з базисних складових теорії змішаної економіки, формування і вияв якої визначається інституціональним середовищем і поширюється на широкий спектр галузей і видів виробництва. З усього різноманіття регулюючих функцій держави одна з головних полягає у створенні економіко-правових та інших умов для суб'єктів підприємницької діяльності при реалізації ними конкретних проектів, що є на сьогодні відносно новою формою розвитку теорії державного регулювання економіки.

Перехід до моделі економіки з розвиненою інституційною формою партнерства в сучасних умовах є одним з найбільш реальних варіантів виходу нашої країни з кризи. Світовий досвід свідчить, що модифікація різних моделей партнерства, пов'язана з регіональними, галузевими особливостями, менталітетом, кон'юнктурою ринку, забезпечує не тільки відтворювальний процес, а й надає мультиплікативний економічний ефект, зміцнює соціальну стабільність у суспільстві. Зазначене зумовлює особливу *актуальність дослідження* існуючих проблем становлення та розвитку інституційного забезпечення державно-приватного партнерства в економіці України.

Проблеми державно-приватного партнерства теоретично недостатньо досліджені в економічній науці, його регулювання має, як правило, прецедентний характер. У науковій літературі можна зустріти лише розрізнені теоретичні дослідження окремих

проблем державно-приватного партнерства. Зокрема, у різних наукових течіях є розробки питань власності, регулювання державою приватних економічних відносин, її контролю за діяльністю приватного сектору. Окремі спроби зрозуміти і дати характеристику деяким елементам взаємозв'язку інститутів державної влади з підприємницькими структурами частково *відображені в працях* відомих основоположників теорії підприємництва, а саме: Р. Кантільона, Ж.-Б. Сея, А. Сміта, М. Вебера, І. Шумпетера, А. Маршалла, М. Фрідмена, Н. Чемберлена, Дж. Стігліца. У сучасній економічній науці дослідженню проблем функціонування державно-приватного партнерства присвячені праці відомих українських і російських вчених-економістів, таких як: В. Варнавський, А. Власов, С. Данасарова, Б. Данилишин, В. Міхеев, К. Павлюк та інші. Однак розгляд таких питань, як поєднання двох форм власності з метою фінансування певних соціально значущих проєктів, відмінність інтересів у таких партнерствах, можливі шляхи врегулювання конфліктів цих інтересів залишаються маловивченими як на теоретичному, так і на практичному рівнях. Саме значимість багатьох недостатньо досліджених проблем зумовила вибір дослідження, визначила його мету та завдання.

Метою статті є: визначення сутності та розкриття природи і державно-приватного партнерства як явища і елементу сучасного інституційного середовища, механізму його функціонування; обґрунтування ролі державно-приватного партнерства у соціально-економічному розвитку; розробка наукових підходів і рекомендацій, що впливають на розвиток взаємодії центральних та місцевих органів влади з приватними корпораціями; вироблення рекомендацій і пропозицій щодо забезпечення ефективного функціонування як локальних моделей державно-приватного партнерства, так і моделей такого партнерства в окремих галузях української економіки.

У контексті поставленої мети автори визначили *такі завдання:* узагальнити існуючі підходи до категорійного апарату в даній царині та уточнити трактування поняття "державно-приватне партнерство"; охарактеризувати теоретичні основи інтеграції державного та приватного секторів економіки та визначити напрямки створення і реалізації державно-приватного партнерства; діагностувати найбільш істотні ризики, властиві приватному сектору в сучасних умовах розвитку державно-приватного партнерства; окреслити можливості застосування та запровадження моделей державно-приватного партнерства в деяких системоутворюючих галузях економіки, що сприятимуть ефективному розвитку економічних процесів.

В останні десятиліття в економіці ряду розвинених країн і країн, що розвиваються, складається особлива якість взаємодії бізнесу і держави, що називають партнерством. Вона виходить за рамки як добре відомого регулювання та опіки з боку держави, так і простого використання владними структурами можливостей підприємців для реалізації суспільно значимих цілей. Розвивається партнерство, яке, на відміну від традиційних відносин, створює свої базові моделі фінансування, відносини власності та методи управління.

Масштабний досвід перерозподілу прав власності між державою і приватним бізнесом поширився, в першу чергу, в так званих секторах громадських послуг (зокрема, в інфраструктурних галузях). Саме в цих галузях історично склалися традиції делегування державою ряду ключових прав приватному сектору. Держава несе відповідальність перед суспільством за безперебійне забезпечення публічними благами (public goods), чим пояснюється тенденція до збереження відповідних секторів економіки в державній (або муніципальній) власності. Водночас світова практика

свідчить, що необхідність у додатковому залученні приватного капіталу виникає, перш за все, саме в тих сферах, за які держава повинна нести відповідальність, зокрема це стосується: об'єктів транспортної, комунальної, соціальної інфраструктури; об'єктів культури; історичних та архітектурних пам'яток тощо. Інакше кажучи, йдеться про так звані "громадські служби", а саме ремонт, реконструкцію та утримання об'єктів загального користування, прибирання територій, житлово-комунальне господарство, освіту, охорону здоров'я, культуру та інші.

Дієвим засобом підвищення ефективності функціонування державної власності є розвиток партнерських відносин держави та бізнесу, що дасть змогу залучити в державний сектор економіки додаткові ресурси, насамперед інвестиції. У такій системі відносин відбувається об'єднання ресурсів і потенціалів держави і бізнесу, спрацьовує "ефект синергії", що сприяє підвищенню ефективності використання наявних ресурсів, розподілу ризиків між державним і приватним сектором та їхній мінімізації.

У світі відносини між бізнесом і державою є потужним джерелом розвитку сучасної економічної системи. В Україні партнерські відносини між державою і бізнесом тільки починають розвиватись, не сформовано інститути та інституціональне середовище державно-приватного партнерства.

За умов, коли лише відбувається становлення економічної позиції державної влади стосовно питання досягнення партнерських відносин між державою і бізнесом щодо реалізації довгострокових та стратегічних проектів, особливо важливим є чітке розуміння економічних складових поняття "державно-приватне партнерство".

У теоретичному аспекті державно-приватне партнерство – це відносини між державою і бізнесом на базі інституційних перетворень в економіці ринкового типу. Цю тезу, як правило, слід розуміти у двох значеннях. По-перше, це система відносин держави і бізнесу в контрактно-договірній формі, яка широко використовується як інструмент регулювання соціально-економічного розвитку. По-друге, це конкретні проекти, що реалізуються на базі різних форм власності. І той, і інший зміст розкриває предмет державно-приватного партнерства з точки зору ефективного використання державної (муниципальної) власності на користь суб'єкта економіки.

Загалом в економічній літературі існує багато тлумачень і визначень державно-приватного партнерства. Всі вони відрізняються насамперед за складом та змістом. Зокрема, основою поняття "державно-приватне партнерство" є перекладений із західної термінології термін "public private partnerships". Водночас зазначимо, що в самому перекладі з англійської мови зустрічаються різні варіанти цього поняття, а саме державно-приватне партнерство як суспільно-приватне, публічно-приватне чи приватно-державне партнерство. Інакше кажучи, за змістом немає єдиного трактування цієї категорії. За складом державно-приватне партнерство розглядається в широкому і вузькому трактуваннях.

У широкому розумінні термін "державно-приватне партнерство" охоплює всі форми кооперації між державою і приватним сектором, які знаходяться в полі вирішення завдань, що традиційно відносяться до компетенції держави, самою державою, з одного боку, приватизацією – з іншого [1]. Також у широкому значенні державно-приватне партнерство можна трактувати як систему відносин між органами публічної влади (управління) та приватними організаціями, в яких приватним організаціям надається більша роль у плануванні, фінансуванні та реалізації певної послуги для населення, аніж при використанні традиційних процедур співпраці (наприклад, тендера), і менше, ніж при використанні механізму приватизації. При цьому захист державних і

комунальних інтересів гарантується через інституційні основи, положення нормативних актів та укладених договорів [2].

Попри спробу уточнити склад відносин, у наведених вище визначеннях наявні, на наш погляд, як дискусійні положення, так і помилкові його трактування. Помилково вважати, що державно-приватне партнерство – це різна чи будь-яка взаємодія держави та бізнесу, яка не потребує спеціального інституційно-організаційного забезпечення, що державно-приватне партнерство є посиленням системи управління винятково матеріальними активами й об'єктами. Також помилковим, на наш погляд, є підхід, що держава у державно-приватному партнерстві може отримати соціально-значимі об'єкти і за їхньою допомогою надавати суспільству послуги, при цьому не витрачаючи кошти і нічим не ризикуючи. Крім того, спостерігається думка, що розвиток державно-приватного партнерства не потребує грамотних та спеціально компетентних державних і муніципальних службовців, відповідно вкладення в їхню підготовку не враховуються. Також у багатьох визначеннях відсутні ознаки, відповідно до яких той чи інший реальний проект за участю державного і приватного капіталу може або не може бути віднесений до державно-приватного партнерства. Висловлені критичні зауваження підтверджуються і в деяких літературних джерелах [3].

Залежно від трактування сутності партнерства до його базових ознак у вузькому (економічному) трактуванні відносять наступні [4; 5]: 1) сторонами державно-приватного партнерства є держава і приватний бізнес; 2) взаємодія сторін закріплюється на офіційній, юридичній основі; 3) взаємодія сторін має рівноправний характер; 4) державно-приватне партнерство має чітко виражену публічну, суспільну спрямованість; 5) у процесі реалізації завдань сторін на основі державно-приватного партнерства консолідується, об'єднуються ресурси і вклади сторін; 6) фінансові ризики і затрати, а також досягнуті результати розподіляються між сторонами у визначених наперед пропорціях.

Узагальнюючи підходи до трактування поняття "державно-приватне партнерство" українських та російських дослідників цього напрямку (табл. 1), зазначимо, що питання про його суть і змістовну складову залишаються надалі дискусійними.

Існує певна невизначеність в уявленнях стосовно того, чим саме є державно-приватне партнерство. Серед них поширеною є думка про те, що державно-приватне партнерство – це абсолютно аналогічний процес приватизації. З цим важко погодитись, адже лише одна модель державно-приватного партнерства, відома як "будівництво – власність – експлуатація", може розглядатись як форма, що наближена до приватизації, хоча і в цьому разі центральні чи місцеві органи влади визначають умови використання об'єкта, що споруджується, та регуляторні вимоги до приватного партнера. Усі інші моделі державно-приватного партнерства засновані винятково на партнерстві між державним і приватним сектором із збереженням публічної власності на об'єкт партнерства.

При цьому зазначимо, що державно-приватне партнерство не відміняє приватизацію, відповідно є сфери, де приватна власність може працювати без участі держави. Проте водночас зберігаються стратегічні сфери державної відповідальності, а саме: оборона, соціальна сфера, інфраструктура. Ці сфери є малопривабливі для бізнесу і можуть зникнути, якщо їх передати в приватні руки. Відповідно до цього держава також не може повністю передати їх у приватну власність. У такому разі логічно виділяють поняття так званої напівприватизації, з якою інколи ототожнюють партнерство.

Трактування поняття "державно-приватне партнерство"*

№ з/п	Автор	Тлумачення
1	В. Г. Варнавський [7]	Державно-приватне партнерство – це інституціональний і організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, але завжди суспільно значущих проєктів у широкому спектрі сфер діяльності
2	С. Д. Данасарова [8]	Державно-приватне партнерство являє собою домовленість між державною і приватною структурами про спільну реалізацію суспільно-значущих проєктів найбільш ефективним способом і по більш низькій вартості, ніж держава зможе здійснювати самостійно
3	Б. М. Данилишин [9]	Державно-приватне партнерство – це система співробітництва, в якій розподіляються ризики між партнерами за принципом кращої спроможності їх нейтралізації, а також існує узгоджений підхід до поділу винагород
4	В. А. Міжєєв [10]	Державно-приватне партнерство – система співробітництва приватного сектора, підприємств і організацій бізнесу з державними установами, а також регіональних корпорацій з державними підприємствами, установами, спрямованого на досягнення загальних економічних цілей, на рішення актуальних соціально-економічних задач
5	К. В. Павлюк [5]	Державно-приватне партнерство – це поняття, що включає конструктивну взаємодію держави, приватного сектору, громадських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності
6	Л. М. Саламон [11, 209]	Державно-приватне партнерство – це нова ера державного управління, що повинна характеризуватися зрушенням від традиційної монополії уряду та надання суспільних послуг до виконання ним функцій організатора діяльності широкого кола «акторів» недержавного сектора, що взаємодіють безпосередньо з населенням.
7	С. В. Тринчук [11, 211]	Державно-приватне партнерство – це комплекс взаємовідносин держави і бізнесу, в якому реалізуються взаємні права і обов'язки на взаємну користь та суспільне благо.
8	Т. Я. Харбиева [12]	Державно-приватне партнерство – це один з прогресивних механізмів реалізації планів, заявлених в концепції довгострокового соціально-економічного розвитку певної країни.

*Примітка. Складено авторами на основі [5; 7; 8; 9; 10; 11; 12].

Незалежно від взятого за основу дослідження або інституційного вирішення трактування цієї дефініції, зазначимо, що поєднання державних інтересів з інтересами приватних власників повинно будуватися таким чином, щоб не порушувався стрижневий вектор розвитку економіки – гармонійний розвиток і цілісність устрою економічної структури суспільства, що відповідно залежить від ступеня його зрілості, сили держави, розвиненості інститутів контролю і прозорості самої партнерської діяльності.

З вищенаведеного випливає, що державно-приватне партнерство та його пріоритети в системі суспільного відтворення мають будуватися на ефективному використанні державних фінансових вкладень для мобілізації приватного фінансування як інвестиційного важеля.

Відповідно до чинного законодавства України державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів

місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому чинним законодавством [6]. Слід зазначити, що в цьому законодавчому акті немає чітко визначеної мети участі приватного партнера у відносинах державно-приватного партнерства, оскільки ні отримання прибутку, ні придбання прав власності на державне майно не є можливим при такій формі співпраці. Також закон не містить положень про гарантії і взагалі про порядок відшкодування вкладених засобів приватним партнером.

На думку авторів статті, державно-приватне партнерство є співробітництвом держави, суб'єктів підприємницької діяльності і суспільних інститутів у різних сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих і пріоритетних для держави проектів за її політичної та інституційної підтримки, об'єднання ресурсів сторін, справедливого та ефективного розподілу ризиків між партнерами, прозорості і рівноправності відносин для забезпечення ефективного розвитку економіки.

Формування та розвиток проектів державно-приватного партнерства у світовій практиці відбувається за такими принципами [5; 13]:

- пріоритетність інтересів держави, оскільки держава є замовником проекту і визначає основні правила взаємодії з бізнесом;
- ефективний розподіл ризиків між сторонами, тобто ризик має передаватись тій стороні, яка може ефективно ним управляти;
- політична підтримка держави, що означає існування чіткої державної політики, яка є основою для вирішення суперечливих питань, які виникають у ході виконання проектів державно-приватного партнерства;
- принцип прозорості, згідно з яким суспільство, на задоволення потреб якого спрямовані дії партнерів, має доступ до інформації щодо їхньої діяльності;
- партнерський, рівноправний характер відносин між сторонами.

На наш погляд, об'єднання зусиль та капіталів державного і приватного секторів може дозволити ефективно вирішувати економічні, соціальні та політичні завдання. Крім того, від державно-приватного партнерства матимуть переваги і держава, і бізнес, і суспільство загалом, що сприятиме підвищенню якості життя населення та конкурентоспроможності національної економіки. Саме державно-приватне партнерство створює деякі переваги для органів державної влади, завдяки яким більш ефективно виконуватимуться завдання, які постали перед урядом країни, зокрема: можливість зменшення бюджетних видатків на розвиток інфраструктури; пришвидшення будівництва необхідного об'єкта порівняно з термінами, якщо інвестиції винятково публічні; отримання доступу до запровадження сучасних технологій, розроблених чи придбаних приватними компаніями; залучення різноманітних фінансових ресурсів для реалізації проекту через посередництво бізнес-структур.

Крім того, переваги від участі у державно-приватному партнерстві існують і для приватних структур. Основною перевагою для них є отримання можливості вкладення інвестицій у ті галузі, які раніше вважалися сферою монопольних вкладень держави, тобто у приватному партнерстві в результаті участі у державно-приватних партнерствах насамперед розширюються інвестиційні можливості.

При розвитку державно-приватного партнерства з'являються переваги і для суспільства. Перш за все, громадськість отримуватиме більш якісні суспільні блага та послуги при зменшенні витрат на них.

Макроекономічна роль державно-приватного партнерства може змінюватись відповідно до фаз економічного циклу. Зокрема, у фазі рецесії на основі реалізації різних форм державно-приватного партнерства може відбуватись працевлаштування циклічно безробітних та стимулювання інвестиційного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Запровадження проектів на основі державно-приватного партнерства під час кризи дозволяє не лише підтримати сукупний попит у короткостроковому періоді, а й закласти фундамент довгострокового економічного зростання за рахунок випереджального розвитку ринкової інфраструктури, навколо якої здійснюватиметься підприємницька діяльність у майбутньому. З іншого боку, у фазі піднесення, що характеризується надмірним сукупним попитом за повної зайнятості ресурсів, спрямування частини коштів приватного сектору на реалізацію проектів державно-приватного партнерства дозволить стримати надмірну ділову активність та підтримати темпи розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку [5].

Одним з головних факторів, що впливають на розвиток державно-приватних партнерств, є відсутність фінансових ресурсів держави і наявність вільних цих ресурсів у приватному секторі. Взагалі, як показує досвід розвинених країн та країн, що розвиваються, держава не завжди має достатню кількість фінансових активів для того, щоб ефективно і в повному обсязі модернізувати чи розвивати інфраструктуру, що знаходиться у державній власності. Оскільки потреби у сучасних та надійних інфраструктурних об'єктах постійно зростають, то прямим завданням державних органів влади є необхідне та негайне залучення приватного капіталу у формі державно-приватного партнерства, але при цьому з боку держави повинна забезпечуватись підтримка сприятливих умов для розвитку проектів, наприклад, відведення землі для будівництва об'єктів, надання державних гарантій, спрощена система отримання ліцензій, сприяння видачі кредитів на пільгових умовах та інше.

Позитивною стороною у розвитку державно-приватного партнерства є те, що фінансові активи приватного сектору економіки є дещо мобільнішими, ніж державні. Це відповідно дозволяє приватному бізнесу випереджати державний сектор у застосуванні науково-технічних нововведень, які значно полегшують і пришвидшують певні виробничі процеси. Проте навіть за таких умов для приватного сектору часто ускладнений доступ до сфер, які вважаються державними або ризики діяльності в них виявляються доволі високими.

Ризики в контексті різних цілей державного та приватного капіталів нерозривно пов'язані з ризиками приватного та державного секторів. Таким чином, державно-приватне партнерство вміщує у собі внутрішній конфлікт, який посилюється для партнерства негативними впливами навколишнього, економічного та політичного середовищ. Крім бажання держави отримати перевагу в контролі за веденням такого проекту, існують внутрішні суперечності в погляді на розподіл ресурсів (що залишається за приватним сектором). До того ж сторони партнерства змушені боротися з реаліями ринку, що регулюють попит на послуги в конкурентному середовищі, а також зіштовхуватись з коливаннями макроекономічних показників. Загалом, якщо підійти комплексно, то державно-приватне партнерство можна розглядати як високоризиковий проект. У зв'язку з цим можна виділити кілька типів основних ризиків, яким підвладні обидві сторони партнерства:

- технічні ризики (пов'язані з інженерією і проектуванням об'єкта);
- конструкційні ризики (пов'язані з помилками в техніці чи конструктивності, з перевищенням бюджету або строків будівництва);

- ризики, пов'язані з оперативним управлінням (високою вартістю цього управління або дорожнечою дій, спрямованих на підтримку об'єкта);
- ризики прибутковості;
- фінансові ризики, які можуть зростати при неправильних варіантах фінансування та управління фінансами;
- форс-мажорні обставини;
- політичні (регулятивні) ризики (пов'язані зі змінами в державному плануванні, законодавстві);
- ризики навколишнього середовища;
- ризик провалу проекту загалом (комбінація з кількох ризиків).

Для контролю над ступенем ризикованості того чи іншого етапу реалізації проекту необхідно на регулярній основі стежити за ключовими характеристиками стану підприємства – об'єкта державно-приватного партнерства. Тут важливим завданням, на нашу думку, є оцінка конкурентоспроможності підприємства.

Проте навіть і в умовах ризику співпраця державного і приватного секторів економіки дозволяє суттєво збільшити шанси на успішний результат при реалізації великих проектів. Об'єднання активів і справедливий розподіл ризиків між учасниками партнерства дасть можливість зробити проекти державно-приватного партнерства більш інвестиційно привабливими, що дозволило б реалізовувати суспільно і соціальні значимі проекти, які в сучасних умовах практично не можливо запровадити тільки за рахунок фінансових ресурсів державного сектору економіки.

Державно-приватне партнерство за економічною природою фактично є розвитком традиційних механізмів взаємодії, господарських взаємин між державною владою і приватним сектором в цілях розробки, планування, фінансування, будівництва і експлуатації об'єктів інфраструктури. Таким чином, партнерство держави і приватного сектору можна охарактеризувати як довгострокове партнерство з метою залучення додаткових джерел фінансування. Як правило, державно-приватне партнерство припускає, що не держава підключається до проектів бізнесу, а навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь у реалізації суспільно значущих проектів.

Відповідно такі відносини мають стимулюватись, держава має підтримувати та регулювати інститут державно-приватного партнерства. Основними напрямками регуляторної діяльності в цьому контексті мають стати, на наш погляд: вироблення дієвої стратегії і принципів, на яких будуються відносини бізнесу з публічною владою та суспільством загалом; створення інституційного середовища для розробки і реалізації партнерських проектів; розроблення форм, методів та конкретних механізмів для розвитку державно-приватного партнерства. Водночас механізми державного регулювання повинні застосовуватись з врахуванням специфіки галузі, типу партнерства, його форми, соціально-економічної значимості проектів та інших чинників.

Основою для вибору форми державно-приватного партнерства є правова підстава реалізації його конкретної моделі. Існує кілька основних форм державно-приватних партнерств – контракти, оренда, концесія, угода про розподіл продукції та спільні підприємства. Розглянемо їх детально.

Контракти за суттю є адміністративним договором, що укладається між державою (органом місцевого самоврядування) та приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Найбільш поширеними в практиці державно-приватного партнерства вважаються контракти на виконання робіт, на надання громадських послуг, на управління, на поставку продукції для державних

потреб, на надання технічної допомоги. В адміністративних контрактних відносинах права власності не передаються приватному партнеру, витрати і ризики повністю несе держава. Інтерес приватного партнера полягає в тому, що за договором він отримує право на обумовлену частку в доході чи прибутку. Як правило, контракти з державним або комунальним органом є для приватного підприємця привабливим бізнесом, тому що, крім престижу, гарантують йому стійку ситуацію на ринку і дохід, а також можливі пільги і преференції. Дані угоди мають короткотерміновий характер і можуть укладатися на термін від кількох місяців до кількох років.

Поширеною формою державно-приватного партнерства є оренда. Вона може існувати в її традиційній формі, або у формі лізингу. Традиційні договори оренди припускають повернення предмета орендних відносин, причому право щодо розпорядження майном зберігається за власником і не передається приватному партнеру. У спеціально договірних випадках орендні відносини можуть завершитися викупом орендованого майна. Зокрема, у випадку договору лізингу лізингоодержувач завжди має право викупу державного або муніципального майна. Існують деякі види лізингових угод (BLT, BLTM, LROT), що дозволяють приватному підприємству протягом певного проміжку часу отримувати грошові надходження від проекту за визначену лізингову плату уряду. Відповідно підприємство згідно з договором несе відповідальність за функціонування та утримання об'єкта, тобто стає зацікавленим в ефективному управлінні ним. Однак обов'язки щодо стратегічного планування та фінансування об'єкта повністю залишаються за державою. В більшості випадків такі угоди укладаються на середньострокову перспективу, термін якої може становити від п'яти до п'ятнадцяти років.

Концесія (концесійні угоди) є специфічною формою відносин між державою і приватним партнером, яка стає більш поширеною. Її особливість полягає в тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що становить предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну оговорені в угоді функції і наділяє його з цією метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, обумовлених у концесійному договорі. Ця форма партнерства має довгостроковий характер (40–50 років), що дозволяє сторонам здійснювати стратегічне прогнозування та планування діяльності та надає можливість диверсифікувати ризики між усіма задіяними сторонами, завдяки чому суттєво підвищується життєздатність концесійних проектів. Проте у цій формі співпраці регулююча функція належить державі. Взагалі чим більший строк договору концесії, тим привабливіша ця форма співпраці для приватної сторони, оскільки дозволяє покрити витрачені фінансові та матеріальні ресурси, а також одержати максимальний прибуток [13].

Угоди про розподіл продукції є формою партнерських відносин між державою і приватним бізнесом, що частково нагадує традиційну концесію, але все ж відмінна від неї. Відмінності полягають, перш за все, в різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесії концесіонеру на правах власності належить вся випущена за угодою продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру держави належить тільки її частина. Розподіл продукції між державою та інвестором, його умови і порядок визначаються в угоді. Угоди про розподіл продукції застосовуються у сфері пошуків, розвідки і видобутку мінеральної сировини

та проведення інших, пов'язаних з цим робіт. У світовій практиці угоди про розподіл продукції як форма партнерських відносин між державою і приватним бізнесом активно використовуються у сфері нафтового бізнесу.

Спільні підприємства є доволі поширеною формою партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури та характеру спільного капіталу різновидами цієї форми можуть бути або акціонерні товариства, або спільні підприємства на пайовій участі сторін. В акціонерних товариствах акціонерами можуть бути органи держави і приватні інвестори. Можливості приватного партнера у прийнятті самостійних адміністративно-господарських рішень визначаються, як правило, часткою в акціонерному капіталі. Ризики сторін розподіляються залежно від величини частки в акціонерному капіталі. Спільні ж підприємства на пайовій участі сторін можуть створюватись у будь-якій організаційно-правовій формі, яка не суперечать чинному законодавству України. Ця форма партнерства формується шляхом об'єднання капіталів державного та приватного секторів. При цьому слід зазначити, що розмір корпоративних прав держави в таких об'єднаннях повинен перевищувати 50% від їхнього установчого капіталу, відповідно до цього забезпечується державний контроль над діяльністю такого спільного підприємства. Суттєвою особливістю спільних підприємств будь-якого типу є те, що держава постійно бере участь у регулюванні поточної виробничої, адміністративно-господарської та інвестиційної діяльності. Самостійність і свобода у прийнятті рішень приватним партнером набагато вужчі, ніж, наприклад, у концесії. Принципово важливо, що зміна структури акціонерного капіталу на користь однієї зі сторін партнерства означає тільки перерозподіл акцій між інвесторами, але не веде до його збільшення.

Існують також змішані типи контрактів (BOT, DBOT, ROT, BOOT, DBFO, DCMF, DBFOM, BOO). В цих контрактах форма партнерства обирається залежно від розподіленості між партнерами ризиків, які фіксуються у контракті. Тип контракту, а відповідно механізми його реалізації, відображають функції, які виконує приватний партнер згідно з контрактом. Такі механізми передбачають, що державна сторона сплачує бізнесу за надані послуги. Строк дії контрактів не перевищує 30 років [5; 13].

У всьому розмаїтті форм партнерства ступінь конкретної участі держави і приватного бізнесу, а також умови їхнього поєднання можуть істотно відрізнятися. Так, приватний сектор у партнерствах може бути як одна зі сторін контракту, коли права власності жорстко розділені. До партнерств з розділеними правами власності належать угоди про розподіл продукції та лізингові (орендні) угоди. У разі концесійних угод усіх типів ідеться про часткову передачу деяких повноважень власності від державного до приватного партнера (прав на користування, володіння і управління). Стосовно акціонерного чи пайового партнерства участь приватного капіталу в державному підприємстві припускає більш високий рівень інтеграції державного і приватного капіталу в реалізації партнерських відносин для досягнення соціально та економічно значущих цілей. У рамках кожної із зазначених інституційних альтернатив державно-приватного партнерства і безлічі специфічних варіантів розподілу прав між державним і приватним секторами створюється можливість використовувати ефективні системи стимулів, відповідні рівні концентрації прав власності.

Розуміння специфіки форм державно-приватного партнерства вимагає, таким чином, зрозумілості за двома групами проблем. По-перше, необхідно усвідомити, в чому специфіка державно-приватного партнерства в рамках всієї системи відносин бізнесу і влади. По-друге, слід оцінити, як у процесі передачі тих чи інших прав від держави

приватному бізнесу змінюється система відносин власності, перш за все, в сенсі встановлення відмінностей між партнерством та приватизацією. Враховуючи ці вимоги, імплементуючи окремі типи контрактів та механізми їхньої реалізації в практику економічної діяльності, необхідно врахувати специфіку галузей і видів цієї діяльності, умови середовища, в якому державно-приватне партнерство має здійснюватись.

Однією з пріоритетних галузей для запровадження механізмів державно-приватного партнерства є, на наш погляд, транспортна, зокрема автодорожна сфера. За роки незалежності України протяжність автомобільних доріг практично не змінилась. Сьогодні мережа автомобільних шляхів загального користування охоплює 169,5 тис. км доріг, з них з твердим покриттям – 165,8 тис. км (без урахування муніципальних, відомчих, внутрішньогосподарських доріг). Майже всі автомобільні шляхи України проходять через населені пункти, що не відповідає вимогам міжнародних транспортних коридорів, оскільки це призводить до обмеження швидкості руху автомобільного транспорту. Відповідно до прогнозів Укравтодору, у кінці 2010 р. стан доріг в Україні мав досягти відносно великого ступеня руйнування – 60% від всієї протяжності дорожніх шляхів і відповідно потребує ремонту або реконструкції. Відновлення шляхів сполучення практично є неможливим, тому що 70% фінансових ресурсів, виділених Укравтодору в поточному році, використовується на погашення кредиторської заборгованості.

Проведений аналіз показує, що вихід з кризової ситуації галузі можливий у разі запровадження в національному транспортному господарстві інституту державно-приватного партнерства. При цьому форми державно-приватних партнерств повинні складатись з двох видів: сервісних контрактів і концесійних угод.

Сервісні контракти є прямою формою придбання державою певної продукції у приватних виробників. Так, зокрема, в Україні на сьогодні нагромаджений великий обсяг теоретичних, експериментальних і практичних знань у галузі довговікового використання цементно-бетонних покриттів. Фахівцями розроблені певні норми і правила їхнього проектування, засновані на різних виробничих технологіях. Фактичні терміни гарантійного використання цементно-бетонних покриттів дуже часто перевищують нормативні (20–25 років), досягаючи більше 30–40 років. Використання системи сервісних контрактів дозволило б імплементувати в цю галузь таку систему державно-правового партнерства, за якої операторами можуть бути зі сторони приватного бізнесу недержавні дорожні будівельні організації, а зі сторони держави – Укравтодор.

Другим варіантом вирішення проблеми автошляхової інфраструктури України з допомогою інституту державно-приватного партнерства можуть стати концесійні угоди, які доцільно укласти за схемою BOT (Build-Operate-Transfer) – "будівництво-управління-передача" або за схемою BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) – "будівництво-володіння-управління-передача" [14]. Вирішення проблеми розвитку концесій у дорожньому будівництві лежить в площині зміни формату самої концесії, а саме введення так званої "комплексної концесії", тобто коли в концесію передається не сама автомобільна дорога, а й її придорожня смуга. Втілення практики комплексної концесії дозволить концесіонеру отримувати з водіїв мінімальну платню за проїзд або взагалі відмовитись від неї, але недоотримані кошти концесіонер зможе компенсувати за рахунок будівництва й експлуатації об'єктів придорожньої інфраструктури.

Аналіз показує, що однією зі сфер, де розвиток відносин державно-приватного партнерства диктується як поточним станом і якістю пропонованих соціальних послуг, так і недостатнім фінансуванням зі сторони держави, є сфера охорони здоров'я. Низка

економічних і етичних проблем, які нагромадились, вимагає модернізації організаційно-економічного механізму її функціонування, в першу чергу, в напрямку зміни порядку надання безкоштовних послуг.

Зокрема, вбачається, що в тих випадках, коли надані медичні послуги є масовими і надаються як державними, так і приватними медичними установами, в системі охорони здоров'я необхідно запровадити механізми конкуренції. На практиці це могло б здійснюватись через організацію конкурсів на надання медичних послуг у межах державної та регіональних Програм гарантій надання громадянам України безкоштовної медичної допомоги, в якій могли б взяти участь медичні заклади всіх форм власності. Організаторами і замовниками надання окремих видів медичних послуг могли б стати територіальні управління охорони здоров'я або безпосередньо Міністерство охорони здоров'я України.

В контексті практичного розв'язання визначеної проблеми можна розглянути й інші підходи. Проте вони вимагають глибокого аналізу специфіки економічних відносин, організації економічної діяльності в тій чи іншій галузі і пропонуватимуться для розгляду в наступних публікаціях.

Підсумовуючи результати дослідження, можна відмітити, що державно-приватне партнерство дозволяє не просто реалізовувати проект, а реалізовувати його якісно та вчасно. Ефективний розвиток системоутворюючих галузей економіки на ґрунті державно-приватного партнерства дозволить підвищити якість надання державних послуг населенню, що значно підвищить ефективність управління інфраструктурою. Крім того, державно-приватне партнерство дозволить ефективно використовувати досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами. Це значно допомагає успішно реалізовувати потужні інфраструктурні проекти, які навряд чи можуть бути реалізовані без участі приватних ресурсів. Спільні зусилля державного і приватного секторів в реалізації проектів державно-приватного партнерства сприятимуть розвитку нових форм вкладення капіталу, що відповідно стимулюватиме розвиток нових форм підприємницької дієвості та забезпечуватиме розвиток цивільно-правових методів управління в державних органах влади.

Попри те, що викладене не залишає жодного сумніву стосовно значимості розвитку державно-приватного партнерства в системі інституційного забезпечення економічних процесів, зазначимо, що істотною перешкодою на цьому шляху в Україні залишається: відсутність централізованого державного органу, що координував би проектне виконання державно-приватного партнерства (або відповідної діяльності в реєстрі функцій державної служби); неефективність діючої системи державного замовлення і відсутність необхідних повноважень щодо ведення господарської діяльності у державних відомств, які виступають однією з сторін партнерських відносин з приватним бізнесом; відсутність чіткого мотиваційного механізму в реалізації пріоритетних напрямів взаємозв'язку держави і бізнесу. Саме ці напрямки досліджень є актуальними в плані подальших наукових розвідок.

Література

1. Власов А. "Особый путь Петербурга в сфере государственно-частного партнерства"//<http://www.konkir.ru/article.html?id=3772>
2. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. – К.: "К.І.С.", 2008. – 146.

3. Кузьминов Я. И. Государственно-частное партнерство: на пути к эффективности // <http://www.hse.ru>.
4. Вільна енциклопедія "Вікіпедія" // <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
5. Павлюк К. В., Павлюк С. М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.
6. Закон України № 2404-VI "Про державно-приватне партнерство" // <http://www.rada.gov.ua>
7. Варнаевский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // <http://www.strana-oz.ru/?numid=2&article=988>.
8. Данасарова С. Д. Институт частно-государственного партнерства: становление и развитие в России: Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.01 / Восточно-Сибирский гос.технологич. ун-т. – Улан-Удэ, 2007. – 24 с.
9. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України "Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні" // <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system?>
10. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов // <http://www.c-society.ru/wind.php?>
11. Тринчук С. В. Державно-приватне партнерство – теоретичне осмислення феномену // Економіка та держава. – 2009. – №11. – С. 208–211.
12. Хатаева М. А., Цирин А. М. Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы // Журнал всероссийского права. – 2008. – №10. – С. 22–24.
13. Матеріали представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній сфері економіки.
14. *Public Private Partnership: A Guide for Local Government, May 1999 – British Columbia Ministry of Municipal Affairs*. – Парал. тит. арк. англ.

Редакція отримала матеріал 10 грудня 2010 р.

Інна ЧИКАЛО

Ї ÈĀĬ ÓĀĀĬ Ĭ В ДĀŃÓĐŃĬ ªĬ Ĭ Ĭ ÑÒ² Ĭ ĀÓ²Ĭ Ĭ ĀÈÛĬ Ĭ -
 ĀÈĬ Ĭ Ĭ ì ²ÈÈ Ā ÈĬ Ĭ ÒĀÈŃÒ² Ĭ ²ĀĀÈÛ ĀĬ Ĭ В --
 ÈĬ Ĭ ÈÓĐĀĬ ÒĬ ÑĬ ĐĬ Ĭ Ĭ ĄĬ Ĭ ÑÒ²: Ĭ ĐĬ ĀÈĀĬ Ĭ ² ĀŃĬ ĀÈÒÈ
 ÒĀ Ĭ ĀĬ ĐВĬ ÈÈ ÓĀĬ ÑÈĬ Ĭ ĀÈĀĬ Ĭ В

Проаналізовано особливості діючої практики планування ресурсоемності національної економіки. Оцінено ступінь дотримання планових індикаторів при реалізації функцій управління національною економікою у сфері ресурсоемності. Адаптовано підхід General Electric і Бостонської консалтингової групи, на основі чого запропоновано портфель функціональних стратегій для видів економічної діяльності (ВЕД) відповідно до квадрантів матриці "Зміна ресурсоемності – Зміна ВДВ".

Ключові слова: *ресурсоемність національної економіки, планування, стратегія, цільові орієнтири, планові індикатори, матриця "Зміна ресурсоемності – зміна ВДВ", портфель функціональних стратегій.*

Результативність та ефективність управлінської діяльності у сфері ресурсоемності національної економіки у контексті забезпечення її конкурентоспроможності значною мірою визначається рівнем сформованості та дієвістю системи планування, адже саме налагодження системи планування дозволяє збалансувати цільові орієнтири і пріоритети економічного розвитку із наявним ресурсним потенціалом й забезпечити вибір оптимального напрямку розвитку економічної системи в умовах змінного висококонкурентного середовища. Вказане *актуалізує* необхідність застосування елементів планології в системі управління використанням наявних ресурсів при продукуванні одиниці ВВП та визначення напрямків формування системи планування ресурсоемності з метою забезпечення високої конкурентоспроможності національної економіки.

Окремі проблеми у сфері ресурсоемності національної економіки висвітлені у *працях* Р. Близького, В. Леонтєва, Ю. Мазіна, В. Микитенко, А. Ноткіна, М. Портера, В. Полтеровича, В. Попова, Р. Солоу, Є. Уоррена, В. Тарасової та ін. Однак увага науковців зосереджена переважно на проблематиці ресурсозбереження чи окремих складових ресурсоемності, при цьому проблема дослідження управління ресурсоемністю національної економіки у контексті підвищення її конкурентоспроможності та планування ресурсоемності зокрема *залишається відкритою*. З огляду на це *метою* статті є оцінювання вітчизняної практики планування показників ресурсоемності та вироблення практичних рекомендацій щодо її удосконалення на засадах раціоналізації ресурсоспоживання.

Вихідною позицією розгляду цієї проблеми вважатимемо твердження, що планування як невід'ємна складова функціонального механізму управління ресурсоемністю національної економіки та орієнтир у досягненні бажаних показників соціального й економічного розвитку і підвищення рівня її конкурентоспроможності повинно охопити різні ієрархічні рівні управління у рамках реалізації економічної політики держави.

Враховуючи суб'єктну складову, зазначимо, що розроблення планових показників ресурсоемності може здійснюватись як на макрорівні (державою, в особі відповідних

органів), будучи основою для визначення цілей соціально-економічного розвитку і шляхів їхнього досягнення для всіх суб'єктів економічних відносин, так і на рівні підприємств – суб'єктів економічних відносин, які на основі окреслених державою цільових орієнтирів формують відповідні плани і програми розвитку на мікрорівні. Проте сьогодні в управлінській практиці планування ресурсоемності національної економіки як окремих складових елементів не знайшло застосування. Окремі показники ресурсоемності частково представлені в системі показників соціально-економічного розвитку у рамках програмно-планових документів на національному та регіональному рівнях.

Емпіричний аналіз засвідчує, що до основних документів, що визначають окремі прогнози показники, досягнення яких сприятиме зниженню ресурсоемності національної економіки і підвищенню її конкурентоспроможності, можна віднести: "Національну стратегію розвитку "Україна – 2015", розроблену Національною стратегічною асамблеєю, "Енергетичну стратегію України на період до 2030 року", "Стратегію національної безпеки України", "Державну програму підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки", "Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки", "Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій на 2005–2013 роки". Реалізація означених програмних документів передбачає зниження показників матеріальної складової ресурсоемності з одночасним виходом на новий рівень конкурентоспроможності, що базується на новітніх технологіях та інноваціях (табл. 1).

Таблиця 1

Програмно-планові засади управління ресурсоемністю національної економіки України у контексті підвищення її конкурентоспроможності

Назва документа	Цільові орієнтири	Планові індикатори	Очікувані результати
1	2	3	4
Національна стратегія розвитку "Україна–2015", розроблена Національною стратегічною асамблеєю	Перехід від експортно-сировинного до інвестиційно-інноваційного типу економічного розвитку на основі розвитку та дифузії технологій, переходу від факторної до інвестиційної моделі.	Збільшення інвестицій у виробництво в 4 р., збільшення інвестицій у сфері НДДКР у 5 разів.	Посилення ролі нематеріальних ресурсів у виробничому процесі і вихід на якісно новий рівень конкурентоспроможності, що базується на новітніх технологіях та інноваціях
Енергетична стратегія України на період до 2030 року	Зниження енергоемності, підвищення енергоефективності за рахунок використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії; впровадження технологій енергетичного рециклінгу; зменшення кількості розпорошеної енергії шляхом впровадження безвідходних і беземісійних технологій.	До 2030 р.: скорочення обсягів споживання газу до 49,5 млрд. м ³ ; зниження частки імпортного палива до 8,2%; зниження показника енергоемності ВВП до 0,24 та 0,37 кг у. п./грн.	Зниження собівартості продукції і на цій основі підвищення рівня конкурентоспроможності економіки.
Стратегія національної безпеки України	Забезпечення прийнятого рівня економічної безпеки через здійснення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності національної економіки; забезпечення енергетичної безпеки країни шляхом докорінного підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів.	–	Зниження енерго- та матеріалоємності, підвищення рівня ефективності ресурсовикористання і в підсумку підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Державна програма підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 роки	Розвиток людського капіталу та покращення якісного складу трудових ресурсів; підвищення технологічного рівня виробництва й ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів; посилення інноваційної складової розвитку, кардинальна модернізація власної індустрії на основі розвитку середньо- та високотехнологічних видів економічної діяльності; створення сучасних інформаційних мереж; посилення захисту навколишнього середовища, заохочення виробників до використання безвідходних та енергозберігаючих технологій.	Підвищення рівня ВВП на особу від 27% відносно рівня ЄС у 2006 р. до 40% у 2015 р.; збільшення участі бізнесу у фінансуванні фундаментальних і прикладних досліджень до 60% у 2015 р.; підвищення рівня середньо- та високо-технологічних видів економічної діяльності в обсягах ВДВ обробної промисловості до 25–30%.	Забезпечення зниження показників матеріальної складової ресурсоемності і підвищення вагомості її нематеріальної складової при створенні ВВП з одночасним виходом на новий рівень конкурентоспроможності, джерелами формування якої виступатимуть інформаційні ресурси, новітні та ресурсозберігаючі технології, продукт із високою доданою вартістю видів промислової діяльності V–VI технологічного укладів.
Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки	Пришвидшення розроблення та впровадження новітніх конкурентоспроможних ІКТ в усі сфери суспільного життя; розвиток національної інформаційної інфраструктури та її інтеграція у світову інфраструктуру; створення загальнодержавних інформаційних систем.	–	Формування інформаційної інфраструктури, зниження матеріальної складової ресурсоемності національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності.
Загальнодержавна комплексна програма розвитку високих наукоємних технологій	Реалізація проектів з розроблення наукоємних технологій і їхнє впровадження на підприємствах базових галузей промисловості, збільшення асигнувань і концентрація ресурсів для проведення прикладних наукових досліджень і здійснення науково-технічних розробок.	Збільшення до 2013 р. обсягу виробництва V технологічного укладу до 12%, VI – до 3%, збільшення частки високотехнологічної продукції в експорті України до 20%.	Підвищення технічних характеристик вітчизняної продукції, підвищення конкурентоспроможності, зниження енергоемності ВВП, корекція технологічної структури економіки на користь V–VI технологічних укладів.

Примітка. Складено на основі [1–6].

Загалом на сьогодні можна стверджувати, що певні завдання щодо управління ресурсоемністю національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності визначені у низці програм та стратегій, однак кожен із документів акцентовано лише на окремих аспектах ресурсоемності і не взаємопов'язано у цілісну систему. В існуючих програмних документах не набула належного розкриття проблематика ресурсоемності та підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження обсягу матеріальних ресурсів, які використовують, та активізації застосування нематеріальних ресурсів у процесі створення одиниці ВВП, що, на наш погляд, є злободенною проблемою і потребує формування відповідного механізму. Водночас зіставлення цільових орієнтирів та задекларованих планових індикаторів щодо управління ресурсоемністю (див. табл. 1) із показниками, що характеризують результати функціонування національної економіки, дозволяє виявити низку проблем:

1) економіка України має слабкі позиції у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. Зокрема, фахівцями Всесвітнього економічного форуму у 2009–2010 рр. країна запозиційована на 82 сходинці рейтингу серед 133 країн за індексом глобальної конкурентоспроможності [7], що насамперед зумовлено неефективним використанням ресурсів у процесі продукування одиниці ВВП;

2) у національній економіці нераціонально використовується природно-ресурсний потенціал. Так, незважаючи на деяке зниження показників природоємності у динаміці 2001–2009 рр. (землеємності – від 0,00021 га/грн. у 2001 р. до 0,00004 га/грн. у 2008 р.; лісоємності – від 0,00006 га/грн. у 2001 р. до 0,00001 га/грн. у 2008 р.; водоемності – від 0,3443 м³/грн. у 2001 р. до 0,00659 м³/грн. у 2009 р., природоємності II типу – від 0,02963 кг викидів/грн. у 2001 р. до 0,00759 кг викидів/грн. у 2008 р. [8]), перенавантаженість земельних ресурсів (освоєність земель досягає 72% при порогових значеннях 60–65%; розораність – 58% при допустимому значенні 40%); нестача лісових ресурсів (їхня площа досягає 15% при необхідному значенні 22–25%); низький ступінь водозабезпечення та зростання обсягів викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище свідчать про незадовільне використання природно-ресурсного потенціалу, що відповідно залишається суттєвою перепорою у забезпеченні переходу економіки України до сталого розвитку. Формуванню системи раціонального використання природно-ресурсного потенціалу сприяло б впровадження у практику управління "Національної стратегії сталого розвитку", однак цей документ досі залишається на рівні проекту;

3) економіка України характеризується високою енергоємністю. Так, хоча показник, що характеризує використання енергетичних ресурсів, затрачених у процесі створення одиниці ВВП, у 2008 р. знизився до 0,62 кг у. п./грн., тоді як у 2001 р. становив 0,91 кг у. п./грн., його значення досі у 2,6 рази перевищує середнє значення показника енергоємності в інших країнах світу. Висока енергоємність зумовлена, по-перше, технологічною відсталістю вітчизняної економіки (ступінь зносу основних фондів досягає 52,9%, а в окремих ВЕД – понад 60%, зокрема у діяльності транспорту і зв'язку – 66,9%, ПЕК – 62,2% [9, 39]); по-друге, недостатнім рівнем використання альтернативних і відтворювальних джерел енергії та вторинних ресурсів, який до того ж щорічно знижується і в 2008 р. становив 87,7% проти 92,6% у 2001 р. [10]. В умовах нестачі власних енергоресурсів це є не лише бар'єром на шляху до підвищення конкурентоспроможності, а й суттєвою загрозою економічній безпеці країни;

4) вітчизняна економіка характеризується високою матеріало- та фондоємністю. Розрахункові значення цих показників коливаються в межах 0,9793 грн./грн. (2005 р.) – 0,8265 грн./грн. (2008 р.) та 1,4 грн./грн. (2005 р.) – 1,16 грн./грн. (2008 р.) і є свідченням нераціональної технологічної структури виробництва й відсутності ефективного управління у цій сфері. У торговельному балансі домінує низькотехнологічна та середньонизькотехнологічна продукція, частки яких у динаміці 2001–2008 рр. коливаються в межах 44,4–51,8% та 37,7–24,7% відповідно, а у структурі реалізованої продукції превалює частка видів промислової діяльності III (53,9% (2001 р.) – 49,9% (2008 р.)) – IV технологічних укладів (43,3% у 2001 р. – 47,3% у 2008 р.), тоді як на види промислової діяльності V технологічного укладу припадає лише близько 3%, VI – менше 1% від загального обсягу реалізованої продукції. Нераціональною є і структура інвестування, що характеризується співвідношенням інвестиційних ресурсів, залучених у виробництва III : IV : V технологічних укладів як: 30,85% : 51,75% : 2,38%;

5) незадовільне фінансування НДДКР, що призводить до низької наукоємності ВВП

(на науково-технічні роботи припадає лише 0,0094 грн. на 1 грн. ВВП) та зменшення питомої ваги обсягу виконаних науково-технічних робіт у структурі ВВП (від 1,11% у 2001 р. до 0,899% у 2008 р. [10]).

Окреслені проблеми призводять до підвищення собівартості продукції, дискредитуючи ціновий чинник як конкурентну перевагу, й стримують розвиток інноваційної та технологічної складових конкурентоспроможності економіки. Загалом невідповідність задекларованих цілей і результатів їхнього досягнення значною мірою зумовлена відсутністю системи планування ресурсоемності національної економіки і недовістю механізмів реалізації визначених цілей.

До головних проблем у сфері планування ресурсоемності національної економіки можна віднести: 1) фрагментарний характер цього виду функціональної діяльності (здійснення у рамках формування показників соціально-економічного розвитку України та регіонів, охоплення лише окремих складових ресурсоемності); 2) неадекватність планових індикаторів реаліям функціонування економіки та несформованість механізмів досягнення цілей у сфері управління ресурсоемністю у контексті підвищення національної конкурентоспроможності; 3) відсутність на макроструктурному рівні стратегії управління ресурсоемністю національної економіки та відповідних програмних документів на всіх ієрархічних рівнях, в яких було б визначено цільові орієнтири системи управління ресурсоемністю національної економіки у контексті підвищення її конкурентоспроможності, включаючи усі складові ресурсоемності.

Окреслені недоліки призводять до відсутності чіткого цілеорієнтованого впливу на раціональне використання наявних ресурсів у процесі продукування одиниці ВВП, високого рівня ресурсоемності, що в підсумку визначає низькі позиції національної економіки у міжнародних рейтингах конкурентоспроможності. Усе це вимагає удосконалення системи управління ресурсоемністю загалом і насамперед формування системи планування, яка б відповідала реаліям функціонування економічної системи. Вважаємо, що така система планування ресурсоемності національної економіки повинна бути: по-перше, багаторівневою і охоплювати макроекономічний, макроструктурний, мезоекономічний та мікроекономічний рівні управління; по-друге, збалансованою й сформованою на засадах системності та комплексності; по-третє, поширюватись на всі рівні програмно-планових документів, незалежно від горизонту планування (програмування), зокрема на стратегії (або стратегічні плани), середньострокові і річні програми економічного і соціального розвитку України, її регіонів, секторів економіки. При цьому, на наш погляд, в основі її формування має бути закладений ресурсозберігаючий підхід.

У контексті розроблення стратегії управління ресурсоемністю національної економіки з позицій забезпечення її конкурентоспроможності на різних ієрархічних рівнях управління вважаємо за доцільне насамперед забезпечити відповідність: пріоритетних напрямків, цілей за усіма видами економічної діяльності та організаційних дій і заходів до наявного ресурсного потенціалу і вимог конкурентного середовища. Це дозволить сформувати портфель функціональних стратегій (ресурсозбереження як стратегія конкурентних переваг, стратегія експортної орієнтації, стратегія створення нових конкурентних можливостей, стратегія конкурентних інновацій, ресурсозбереження як вимога ринку, стратегія технологічного оновлення (модернізації), диференційована стратегія, інноваційно-продуктова стратегія, стратегія скорочення витрат, стратегія реалізації частини активів, стратегія ліквідації), які б враховували специфіку ресурсоспоживання та особливості управлінських рішень у різних видах економічної

діяльності. В тактичному плані цей імператив приведе до раціональності аллокації ресурсів щодо окремих ВЕД для забезпечення конкурентних переваг.

При цьому розроблення стратегій, на нашу думку, може базуватись на основі адаптації підходу General Electric і Бостонської консалтингової групи до особливостей цього виду функціональної діяльності. Зокрема, для вибору оптимальної стратегії, що враховує особливості функціонування окремого виду економічної діяльності (організації), пропонуємо використовувати матрицю "Зміна ресурсоемності – Зміна ВДВ" (рис. 1), складовими якої є:

Ресурсозбереження як стратегія забезпечення конкурентних переваг Стратегія експортної орієнтації Стратегія створення нових конкурентних можливостей Стратегія конкурентних інновацій		Ресурсозбереження як вимога ринку Стратегія технологічного оновлення (модернізації) Диференційована стратегія	
↑ Портфель функціональних стратегій ↓	I квадрант Δ ВДВ „Зниження ресурсоемності – Зростання ВДВ” –	+	II квадрант „Зростання ресурсоемності – Зростання ВДВ” +
	„Зниження ресурсоемності – Зниження ВДВ” IV квадрант –	Δ ресурсоемності „Зростання ресурсоемності – Зниження ВДВ” III квадрант	→
Інноваційно-продуктова стратегія		Стратегія скорочення витрат Стратегія реалізації частини активів Стратегія ліквідації	

Рис. 1. Матриця „Зміна ресурсоемності – Зміна ВДВ”

Примітка. Розроблено автором на основі [11].

I. Квадрант "Зниження ресурсоемності національної економіки – Зростання ВДВ". Функціонування видів економічної діяльності, які попадають у цей квадрант характеризується зниженням ресурсоемності, що супроводжується зростанням ВДВ. Ці характеристики діяльності можна вважати оптимальними з позицій управління ресурсоемністю у контексті підвищення її конкурентоспроможності, оскільки вони засвідчують ефективність використання ресурсів у процесі створення одиниці ВДВ і превалювання активної ресурсозберігаючої позиції суб'єктів економічних відносин, які належать до відповідних ВЕД. Досягнення такого балансу є можливим: 1) за умови впровадження ресурсозберігаючих технологій, що дозволить забезпечувати низьковитратний тип виробництва; 2) за рахунок виробництва продукту із високою доданою вартістю. Підтримання наведених позицій вимагає постійного асигнування інвестиційних ресурсів у технологічну модернізацію та інноваційний розвиток ВЕД, в іншому разі ВЕД із I квадранта можуть зміститись у II або IV квадрант. Оптимальними

стратегіями для ВЕД цього квадранта, на наш погляд, є стратегії, пов'язані із підтриманням та укріпленням досягнутих позицій, зокрема: ресурсозбереження як стратегія забезпечення конкурентних переваг, стратегія експортної орієнтації, стратегія створення нових конкурентних можливостей.

II. Квадрант "Зростання ресурсоемності національної економіки – Зростання ВДВ". Для видів економічної діяльності II квадранта характерним є зростання ресурсоемності національної економіки із одночасним зростанням ВДВ. Таке співвідношення відображає екстенсивний тип розвитку, при якому створення додаткової одиниці продукту забезпечується за рахунок залучення додаткового обсягу ресурсів. При збереженні таких тенденцій унеможлиблюється забезпечення конкурентних позицій цими ВЕД у середньостроковій перспективі, оскільки ресурсний потенціал будь-якого ВЕД є обмеженим і вичерпним. Перед ВЕД II квадранта постає дві альтернативи: перша із них полягає в тому, що дотримання позиції пасивного споглядання суб'єктами управління ресурсоемністю і суб'єктами економічних відносин, які належать до відповідних видів економічної діяльності, призведе до переміщення у III квадрант деградаційних ВЕД, які з часом можуть бути усунуті із ринкового середовища; друга альтернатива – при фокусуванні стратегії на ресурсозбережних і технологічно-модернізаційних аспектах управління, можливим є підвищення ефективності ресурсовикористання і закріплення позицій цих ВЕД у I квадранті. Вважаємо, що найбільш прийнятними стратегіями для цих видів економічної діяльності можуть бути: стратегія ресурсозбереження як вимога ринку, стратегія технологічного оновлення (модернізації) та диференційована стратегія.

III. Квадрант "Зростання ресурсоемності національної економіки – Зниження ВДВ". Види економічної діяльності цього квадранта є деградаційними, для них властиве зростання ресурсоемності національної економіки з одночасним зниженням ВДВ. Баланс, властивий для ВЕД цього квадранта, відображає незадовільне використання наявних ресурсів у процесі створення одиниці ВДВ, першопричинами чого можуть стати: неефективна система управління ресурсоемністю зокрема і організації виробництва загалом; моральний і фізичний знос основного капіталу, що забезпечує створення ВДВ; низька інвестиційно-інноваційна активність. Така позиція є несприятливою для ВЕД, які за цих умов є неконкурентоспроможними. При збереженні усталених тенденцій і пасивній позиції суб'єктів управління ресурсоемністю ВЕД III квадранта постають перед загрозою "банкрутства" і зникнення із структури національної економіки. Тому з метою "виживання" в умовах висококонкурентного ринкового середовища "деградаційним" ВЕД необхідно мобілізувати наявні ресурси і спрямувати їх на виробництво конкурентоспроможної інноваційної продукції. Такі заходи вимагають значного обсягу інвестиційних ресурсів. Тому, на наш погляд, для ВЕД III квадранта актуальним є дотримання таких стратегій, як: стратегія скорочення витрат, стратегія реалізації частини активів і стратегія ліквідації.

IV. Квадрант "Зниження ресурсоемності національної економіки – Зниження ВДВ". Діяльність ВЕД IV квадранта описується зниженням ресурсоемності і зниженням ВДВ. Такий баланс може бути свідченням скорочення обсягів виробництва продукції, що супроводжується відповідним зниженням обсягів затрат ресурсів. Іншим варіантом забезпечення співвідношення "Зниження ресурсоемності національної економіки – Зниження ВДВ" може слугувати зниження ресурсоемності внаслідок впровадження ресурсозберігаючих технологій і технологічної модернізації, а фактором зниження ВДВ може стати те, що продукція, яка створюється ВЕД, є низькотехнологічною, що

характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності. Із запропонованої матриці випливають два варіанти розвитку таких ВЕД: перший – переміщення у результаті пасивної позиції суб'єктів управління ресурсоемністю у деградаційний квадрант III; другий – переміщення в оптимальний квадрант I за умови правильного вибору стратегічного напрямку розвитку. З огляду на вказане пропонується стратегією для ВЕД IV квадранта може бути інноваційно-продуктова стратегія (табл. 2).

Таблиця 2

Портфель функціональних стратегій для ВЕД, що знаходяться у різних квадрантах матриці "Зміна ресурсоемності – Зміна ВДВ"¹

Вид функціональної стратегії	Характеристика стратегії	Мета стратегії	Цілі	Очікувані конкурентні переваги
1	2	3	4	5
Ресурсозбереження як стратегія забезпечення конкурентних переваг	Суть стратегії полягає у формуванні конкурентних переваг за рахунок активної ресурсозберігаючої діяльності суб'єктів економічних відносин. Ресурсозбереження розкриває широкі можливості для маневрування важелями цінової політики, для формування ефективної системи маркетингу і підвищення споживчої цінності та інноваційного рівня продукту за рахунок зниження його ресурсоемності.	Забезпечення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі на основі ресурсозбереження.	– Зниження ресурсоспоживання на одиницю створеного продукту; – зниження собівартості продукції; – формування можливостей для інноваційної діяльності; – зниження техногенного навантаження на навколишнє природне середовище.	– Зростання прибутку суб'єктів економічних відносин у результаті підвищення доходів від реалізації інноваційної ресурсозберігаючої продукції, доходи від реалізації ресурсоемної; – економія наявного ресурсного потенціалу, що може бути використано для створення додаткової одиниці продукту.
Стратегія експортної орієнтації	Стратегія прийнятна для застосування суб'єктам господарювання, які ефективно функціонують на внутрішньому ринку, і полягає у виході на міжнародні ринки. Застосування цієї стратегії є вигідним як на мікро-, так і на макrorівні, оскільки сприяє скороченню прямих інвестицій в економіку інших країн, поєднуючи переваги від розміщення виробництва у своїй країні і експортом продукції в інші країни.	Завоювання конкурентних позицій на зовнішніх ринках.	– Розширення ринків збуту; – досягнення конкурентоспроможного рівня виробничих витрат; – досягнення економічних вигод; – отримання конкурентних переваг від трансферу технологій.	– Зростання прибутку суб'єктів господарювання; – укріплення конкурентних позицій на світових ринках.
Стратегія створення нових конкурентних можливостей	Стратегія спрямована на посилення конкурентних позицій за рахунок впровадження конкурентних ініціатив. Ця стратегія стосується створення конкурентних можливостей як у сфері ресурсокористування, так і товарного асортименту. Реалізація стратегії передбачає: постійне інвестування у НДДКР для формування технологічних конкурентних можливостей; адаптацію ресурсної бази до змін зовнішнього середовища; впровадження у виробництво нових інноваційних видів продукції.	Аллокація ресурсів для створення нових конкурентних переваг і можливостей.	– Забезпечення технологічної конкурентоспроможності; – досягнення економії наявного ресурсного потенціалу; – удосконалення ресурсної бази; – застосування прогресивних методів в управлінні і виробництві.	– Завоювання нових ринкових сегментів; – підвищення конкурентоспроможності як за рахунок зниження ресурсоемності, так і за рахунок удосконалення продукції.

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
Стратегія конкурентних інновацій	Стратегія сфокусована на забезпечення конкурентних переваг за рахунок інновацій. Стратегія передбачає інноваційну діяльність у сфері ресурсовикористання, а також створення інноваційної продукції. Реалізація стратегії вимагає постійних асигнувань як за рахунок внутрішніх, так і зовнішніх джерел в інноваційну діяльність суб'єктів економічних відносин.	Підтримання усталених конкурентних позицій і завоювання нових за рахунок інноваційної активності.	– Розширення товарного інноваційного асортименту; – досягнення конкурентних переваг за рахунок інновацій у сфері ресурсозбереження і ресурсокоористування; – зростання частки інноваційної продукції у загальній структурі.	– Зростання прибутку за рахунок зниження собівартості інноваційної продукції; – зниження ресурсоемності за рахунок впровадження інновацій у сфері ресурсокоористування; – підвищення конкурентоспроможності за рахунок зростання частки інноваційної продукції у загальній структурі реалізованої продукції.
Ресурсозбереження як вимога ринку	Стратегія спрямована на зниження ресурсоспоживання в процесі продукування одиниці продукції в умовах конкурентного ринкового середовища, що характеризується високим рівнем конкурентної боротьби за ресурси та їхньою фізичною обмеженістю і вичерпністю. Реалізація стратегії передбачає застосування активних ресурсозберігаючих заходів.	Підтримання конкурентних позицій в умовах ринкового середовища на основі зниження ресурсоемності.	– Зниження ресурсоемності; – збереження темпів зростання ВДВ і досягнутих конкурентних переваг; – формування підґрунтя для підвищення рівня конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі за рахунок ресурсозбереження.	– Зростання прибутку; – скорочення обсягів споживання ресурсів у розрахунку на одиницю створеного продукту, за рахунок чого забезпечується зниження собівартості.
Стратегія технологічного оновлення (модернізації)	Стратегія зводиться до зосередження зусиль суб'єктів економічних відносин на технологічному оновленні виробництва. Стратегія охоплює комплекс заходів щодо нового будівництва, розширення діючих основних фондів, реконструкції та технічного переозброєння наявного основного капіталу. Реалізація стратегії вимагає значних фінансових ресурсів.	Зниження ресурсоемності за рахунок технологічного оновлення матеріально-технологічної бази.	– Підвищення ефективності ресурсовикористання; – зниження ресурсоемності; – покращення конкурентних позицій.	– Зниження собівартості продукції; – зниження ресурсоемності; – зростання рентабельності виробництва; – підвищення рівня конкурентоспроможності.
Стратегія ліквідації	Останній захід, який може бути застосований у випадку безвихідної кризової ситуації. Передбачає ліквідацію наявних активів, звільнення працівників, припинення діяльності.	Запобігання неефективному використанню ресурсів і скороченню наявних активів.	– Реалізація активів; – уникнення негативного впливу на кар'єрне зростання працівників.	– Ліквідація неконкурентних і нерентабельних виробництв і ВЕД; – покриття боргових зобов'язань за рахунок отриманої виручки від реалізації активів.

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
Диференційована стратегія	Суть стратегії полягає у фокусуванні діяльності суб'єктів економічних відносин у двох напрямках: 1 – активного захисту досягнутих позицій; 2 – застосування комплексу заходів щодо ресурсозбереження. Реалізація стратегії передбачає такі стратегічні дії: активне інвестування в НДДКР; дотримання співвідношення ціна – якість продукту на належному рівні; спрямування інвестиційних ресурсів на зниження витрат виробництва і технологічне оновлення.	Збереження і закріплення позицій щодо зростання ВДВ і досягнення зниження витрат ресурсів на створення одиниці продукту.	– забезпечення позитивних темпів зростання ВДВ; – зниження витрат ресурсів на створення одиниці продукту; – підтримання цін і якості продукції на належному рівні.	– зниження собівартості продукції; – зниження ресурсоємності; – зростання рентабельності виробництва; – підвищення рівня конкурентоспроможності.
Стратегія реалізації частини активів	Реалізація стратегії дозволяє отримати додаткові фінансові ресурси за рахунок продажу частини матеріальних (будівель, споруд, земельних ділянок, структурних підрозділів, тмц) і нематеріальних (ліцензій, патентів) і звільнитись від нерентабельних виробництв, що дозволяє підвищити ефективність і конкурентоспроможність, рентабельність профільних виробництв за рахунок реструктуризації.	Формування економічного підґрунтя (фінансової основи) для забезпечення ефективного функціонування основних видів діяльності організації.	– отримання додаткових фінансових ресурсів; – підвищення ефективності використання фінансових ресурсів; – ліквідація нерентабельних виробництв і товари і реструктуризація /санація/ рентабельних; – продаж фізично і морально застарілих основних фондів; – скорочення штату працівників.	– отримання додаткових фінансових ресурсів; – підвищення ефективності і конкурентоспроможності діяльності; – зниження виробничих витрат.
Інноваційно-продуктова стратегія	Основою реалізації цієї стратегії є активна діяльність із розробки нових видів продукту і впровадження їх у виробничий процес. Реалізація стратегії передбачає активну співпрацю виробництва і науки, створення нових форм кооперації науки і виробництва, функціонування венчурного бізнесу.	Забезпечення позитивного темпу зростання ВДВ при оптимальному рівні ресурсоємності із тенденцією до її зниження.	– зростання ВДВ; – оновлення асортименту продукції; – зростання частки інноваційної продукції у загальній структурі реалізованої; – збереження тенденції до зниження ресурсоємності.	– підвищення рівня прибутковості виробництва; – зростання ВДВ; – підвищення конкурентоспроможності за рахунок забезпечення позитивних темпів зростання ВДВ при збереженні тенденції до зниження показника ресурсоємності; – зростання доходів від реалізації інноваційної продукції.
Стратегія скорочення витрат	Стратегія передбачає скорочення витрат виробництва на всіх етапах створення продукту як за рахунок пошуку і реалізації резервів їхнього зниження, так і за рахунок модернізації основного капіталу ВЕД.	Підвищення ефективності і конкурентоспроможності виробництва на основі зниження витрат на одиницю створюваної продукції.	– коректування операційної діяльності; – виявлення резервів зниження витрат; – забезпечення беззбиткової діяльності; – модернізація основних фондів; – реструктуризація наявних боргових зобов'язань.	– скорочення витрат виробництва на одиницю створеного продукту; – забезпечення прибуткової діяльності; – зростання ВДВ.

Примітка. Складено автором.

На наш погляд, матриця "Зміна ресурсоемності – Зміна ВДВ" є важливим інструментом, який комплексно забезпечує інформацією, поданою у лаконічній формі, відповідних суб'єктів управління ресурсоемністю і може застосовуватись безпосередньо у процесі управління ресурсоемністю національної економіки у контексті забезпечення її конкурентоспроможності на всіх ієрархічних рівнях. Водночас наведена матриця може бути використана в ролі інформаційної бази при формуванні стратегії управління ресурсоемністю національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності як система альтернативних стратегій окремих груп ВЕД.

На основі аналізу результатів функціонування національної економіки за середньорічними темпами приросту валової доданої вартості і основними одиничними показниками ресурсоемності у динаміці 2001–2008рр. види економічної діяльності можна розмістити у квадрантах матриці "Зміна одиничних показників ресурсоемності – Зміна ВДВ" (рис. 2), де за об'єкти аналізу обрано ВЕД, які забезпечують створення понад 70% ВВП, продукovanого економікою, і одиничні показники, що формують матеріальну складову ресурсоемності та показник трудоємності. Так, досліджувані за зміною енергоемності, фондоємності і трудоємності ВЕД попадають у перший квадрант матриці, для якого характерним є зниження вказаних одиничних показників ресурсоемності, що супроводжується одночасним зростанням ВДВ. За зміною капіталоємності сільське господарство, мисливство, лісове господарство, освіта розмістились у першому квадранті матриці, промисловість, будівництво, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, охорона здоров'я, діяльність транспорту і зв'язку – у другому, результати діяльності якого описуються зростанням як одиничного показника ресурсоемності, так і валової доданої вартості. За зміною показника матеріалоємності сільське господарство, мисливство, лісове господарство, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги займають позиції у першому квадранті матриці, а промисловість, будівництво, діяльність транспорту та зв'язку – у другому. За зміною показника природоемності промисловість, будівництво, діяльність транспорту і зв'язку знаходяться у першому квадранті матриці, а сільське господарство, мисливство, лісове господарство, інші види економічної діяльності – у другому (рис. 2).

Застосування запропонованої матриці на макроекономічному і макроструктурному рівнях управління дозволяє визначити основні вектори економічної політики держави загалом і конкретних ВЕД зокрема:

– стосовно до ВЕД, що знаходяться у I квадранті, які є найбільш конкурентоспроможними і раціонально використовують наявні ресурси для створення одиниці ВДВ, держава має застосовувати систему заходів, спрямованих на підтримання усталених позицій. З огляду на те, що підтримка досягнутого балансу вимагає постійного фінансування ресурсозберігаючих заходів, основними важелями державного впливу щодо цих ВЕД мають бути інструменти інвестиційно-інноваційної політики;

– роль держави у регулюванні діяльності ВЕД II квадранта можна звести до активного застосування заходів стимулюючого характеру, спрямованих на зниження ресурсоемності суб'єктами економічних відносин цього квадранта. Дієвими важелями державного впливу в цьому контексті може стати застосування інструментарію фінансово-бюджетної політики (податкових пільг, податкових канікул щодо суб'єктів економічних відносин, які впроваджують ресурсозберігаючі заходи і застосовують

альтернативні джерела енергії, надання державної підтримки суб'єктами економічних відносин для придбання наукоємного обладнання, сприяння трансферу технологій, надання фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази виробництва);

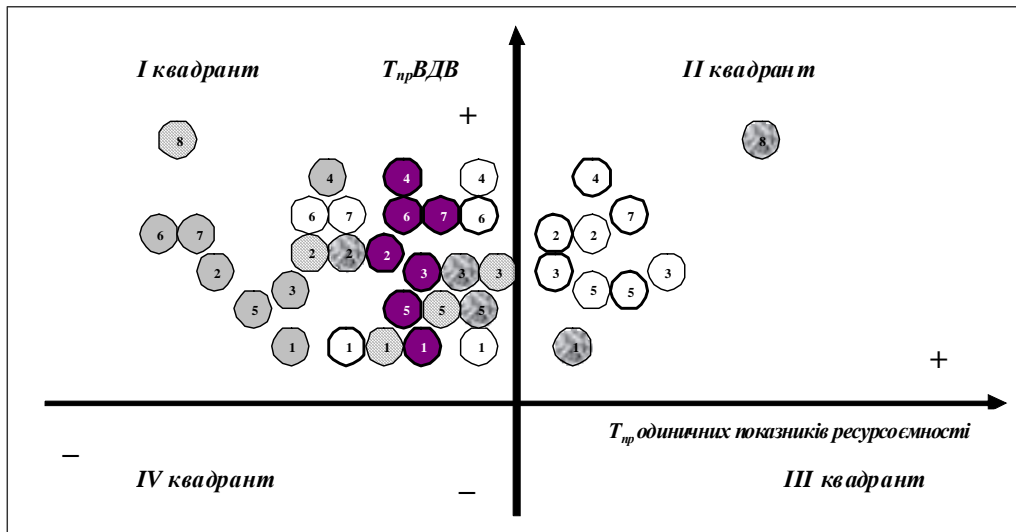


Рис. 2. Матриця „Зміна одиничних показників ресурсоємності – Зміна ВДВ”^{1,2}

¹ Розроблено на основі [12].

² Умовні позначення:

○	матеріалоємність	1.	сільське господарство, мисливство, лісове господарство
○	капіталоємність	2.	промисловість
○	фондоємність	3.	будівництво
●	трудоємність	4.	торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку
○	енергоємність	5.	діяльність транспорту та зв'язку
○	приволоємність Птипч	6.	освіта
		7.	охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
		8.	інші види економічної діяльності

– стосовно ВЕД III квадранта доцільно в рамках державного регулювання застосовувати заходи пасивного характеру, спрямовані на закриття і усунення деградаційних ВЕД, які є безперспективними, або проведення активної економічної політики, спрямованої на забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання цього квадранта. Досягнення бажаного результату в рамках реалізації другої позиції держави вимагає застосування широкого арсеналу заходів та інструментів фінансово-бюджетної, інвестиційної, інноваційної, науково-технічної та промислової політик;

– у регулюванні діяльності суб'єктів економічних відносин IV квадранта держава має сконцентрувати зусилля на стимулюванні випуску конкурентоспроможної продукції цими ВЕД. З цієї метою потребує активного застосування інструментарій інвестиційної, інноваційної, конкурентної політик.

Таким чином, застосування матриці "Зміна ресурсоємності – Зміна ВДВ" і дотримання запропонованих функціональних стратегій для ВЕД і організацій, що потрапляють у відповідні квадранти матриці, дозволить обрати оптимальний вектор

економічної політики із застосуванням необхідних важелів державного впливу й взаємоузгодити цільові орієнтири у сфері ресурсоемності національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності на всіх ієрархічних рівнях, що в підсумку приведе до раціоналізації ресурсоспоживання і підвищення конкурентоспроможності економіки. Предметом *подальших розвідок* у цьому напрямку має стати формування дієвої системи відслідковування реалізації задекларованих цілей та розроблення напрямків удосконалення діючої системи контролю за ефективним використанням ресурсів у рамках практичного втілення цільових орієнтирів, окреслених обраними стратегіями.

Література

1. Національна стратегія розвитку "Україна-2015" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspis.hnaukraina.com.ua/uk/nsa/99.html>.
2. Про Енергетичну стратегію України на період до 2030 року [чинна від 15 березня 2006 року] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
3. Про стратегію національної безпеки України [чинний від 12 лютого 2007 року] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=105%2F200>.
4. Державна програма підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ee.org.ua/files/pub/kruchkova/konc_full_pdf.
5. Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки [чинний від 9 січня 2007 року] // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 1. – Ст. 102. – (Законодавчий акт).
6. Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій на 2005–2013 роки [чинний від 9 квітня 2004 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart74/idx74394.htm>.
7. The Global Competitiveness Report 2009–2010. – World Economic Forum, 2009. – 478 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gcr.weforum.org>.
8. Мельник А. Ф. Управління ресурсоемністю національної економіки в контексті підвищення її конкурентоспроможності : теоретико-методологічний аспект / Мельник А. Ф., Чикало І. В. // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : Екон. думка, 2009. – № 2. – С. 7–22.
9. Єремілов С. Ф. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку : Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 р. / С. Ф. Єремілов, В. М. Геєць, Ю. П. Яценко, В. В. Григоровський, В. Є. Лір та ін. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Фляйшер К. Стратегический анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бенсуссан Б. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.

Редакція отримала матеріал 17 грудня 2010 р.

Ірина ТАРАНЕНКО

Висвітлено передумови та фактори формування інноваційної економіки в глобальному конкурентному середовищі. Досліджено взаємодію процесів глобалізації та інноваційного розвитку через порівняння позицій країн у світових рейтингах. Зроблено висновок про залежність інноваційного потенціалу країн від рівня залучення в глобалізаційні процеси.

Висвітлено передумови та фактори формування інноваційної економіки в глобальному конкурентному середовищі. Досліджено взаємодію процесів глобалізації та інноваційного розвитку через порівняння позицій країн у світових рейтингах. Зроблено висновок про залежність інноваційного потенціалу країн від рівня залучення в глобалізаційні процеси.

Ключові слова: глобалізація, економіка знань, інноваційна економіка, індекс глобалізації, глобальний індекс інновацій

На початку XXI ст. світова система вступила в новий етап еволюційного процесу, сутнісною рисою якого є перехід до глобалізаційно-інноваційної моделі розвитку суспільства. Концептуальну основу моделі складає системна синергетична взаємодія процесів глобалізації та інноваційного розвитку, що обумовлює формування інноваційної економіки, як результат якісного розвитку соціуму, та є рушійною силою становлення глобальної економічної системи.

Глобалізація перетворилась на одну з найбільш впливових сил, які визначають хід еволюції сучасної світової системи, та являє собою "комплексне геополітичне, геоекономічне, геокультурне явище, що має потужний ефект для всіх сторін життєдіяльності суспільства" [1, 13]. За даними міжнародної рейтингової агенції КОФ, за період 1980–2007 рр. відбулось зростання світового індексу глобалізації з 39,0 до 57,5 пунктів. За останні 20 років індекс економічної глобалізації підвищився з 43,5 до 69,0 пунктів, політичної глобалізації – з 41 до 60, соціальної глобалізації – з 36 до 50,5 пунктів [2, 6].

Теоретико-методологічні аспекти глобалізації, особливості та наслідки залучення розвинутих країн у глобалізаційні процеси, в умовах інноваційного розвитку, викладені в працях М. Кастельса, П. Кругмана, Р. Робертсона, Дж. Томпсона, Д. Хелда, П. Хірша, П. Херста та ін. Вплив економічної глобалізації на формування моделей інноваційного розвитку постсоціалістичних та транзитивних економік є предметом досліджень вітчизняних фахівців: З. Адаманової, Л. Антонюк, В. Геєця, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, А. Поручника, Н. Стукало, О. Швиданенка. Водночас особливості формування глобалізаційно-інноваційної моделі економічного розвитку країн та умови розбудови такої моделі в Україні потребують поглибленого вивчення.

Метою статті є виявлення характеру взаємодії процесів глобалізації та інноваційного розвитку, в контексті формування інноваційної економіки та глобалізаційно-інноваційної моделі конкурентоспроможного розвитку України.

В умовах глобалізації зростають масштаби й динамізм інноваційної сфери, пришвидшується розвиток наукомістких галузей, світових ринків технологій, міжнародної науково-технічної інтеграції, що створює основу для сталого економічного розвитку. Середньорічний темп зростання світового ВВП в 2000–2007 рр. становив

3,2%, порівняно з 2,6% в 1990-х рр. [3, 356–357]. Водночас світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., тривала депресія та уповільнене післякризове відновлення, вказують на посилення циклічних коливань та зростання нестабільності світової економіки. Загострення протиріч світового економічного розвитку обумовлене суперечливим впливом глобалізаційних процесів, що набувають нового змісту в умовах інноваційно-технологічних зрушень.

Динамічні зміни в глобальній структурі світового господарства та у сфері суспільно-економічних відносин пов'язані з переходом до нового технологічного способу виробництва, запровадженням високих наукомістких технологій, досягнень інформаційно-технологічної революції, яку Мануель Кастельс характеризує як період "прискорених та безпрецедентних технологічних змін", який трансформував процеси виробництва та розподілу, викликав шквал нових товарів, та вирішальним чином змістив розміщення багатства та влади на планеті» [4, 28]. Наслідком цієї події стало, з одного боку, посилення "амбіцій та конфліктів", яке втілилось у загостренні запеклої конкурентної боротьби на глобальному рівні, з іншого – пошук нових, неконфліктних форм конкурентної поведінки і конкурентної взаємодії, які б дали змогу учасникам світового господарства отримати переваги від запровадження інноваційних технологій та продуктів, передових технічних та управлінських рішень.

Сучасність переконливо довела обмеженість економічної політики "наздоганяючого розвитку", спрямованої на масове виробництво промислових товарів з використанням переважно запозичених ключових технологій та власних дешевих ресурсів, на принципи якої протягом другої половини ХХ ст. орієнтувалась значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки. В 90-х рр. ХХ ст. політика "наздоганяючого розвитку" набула поширення на пострадянському просторі, в т. ч. в Україні.

Державам та регіонам необхідно формувати стратегії забезпечення конкурентоспроможності, які б стали основою для гідної відповіді на виклики глобалізаційно-інноваційного розвитку. Основою рівноправного входження будь-якої країни до глобальної економіки фахівці вважають побудову "дієвої інноваційної архітекτονіки", що має спиратися на "випереджальні конкурентні переваги" [5].

Технологічний прогрес під впливом глобалізації набуває нових кількісних та якісних характеристик. На початку ХХІ ст. з'являються перші ознаки "нової науково-технічної та промислової революції" [6, 1], пов'язаної з виникненням найновіших технологій, таких як нано-, біо-, інформаційно-комунікаційні та когнітивні технології. Відбувається еволюція парадигми постіндустріального розвитку через формування концепції "інноваційної цивілізації ХХІ століття" [7, 1]. Ключовим фактором конкурентного успіху стає інноваційність, знання перетворюються на стратегічний ресурс, який генерує інноваційні процеси. Інновація як визнане економікою та ринком втілення знання, є вирішальним фактором конкурентоспроможності для всіх учасників світового господарства, а інноваційний розвиток – необхідною умовою стійкого розвитку глобалізованого суспільства.

В науковому та суспільному обігу поряд із традиційними поняттями "інноваційна економіка", "економіка знань", "нова економіка", які характеризують економіку нового типу в контексті моделі сталого розвитку, заснованого на знаннях та інноваціях, поширюються поняття "інноваційного суспільства" та "інноваційної цивілізації".

Водночас ми погоджуємося з думкою білоруського науковця В. Щербіна про те, що теоретичний конструкт "інноваційна економіка" до теперішнього часу багато дослідників вважали недостатньо визначеним [8, 2]. Водночас недостатня

концептуальна визначеність сприяє не тільки відсутності єдиної точки зору щодо співвідношення понять "інноваційна економіка" та "економіка знань", що є цілком природним у контексті наукового пошуку, але й їхньому ототожненню [8; 9].

За останні роки опубліковані численні праці, автори яких намагаються певним чином співвіднести названі поняття. Колектив вчених Інституту економіки і прогнозування НАН України вказує на те, що порівняно з інноваційною економікою значна увага в економіці знань приділяється такій її складовій, як освіта [10, 17]. Автори колективної монографії за редакцією В. Геєця включають інноваційну діяльність в число складових економіки знань, яку визначають так: "Економіка знань – це економіка, в якій джерелом зростання є як спеціалізовані (наукові), так і повсякденні знання, в результаті використання яких, поряд з природними ресурсами, капіталом і працею домінуючим фактором стають процеси накопичення і використання знань, внаслідок чого постійно зростає конкурентоспроможність економіки" [11, 53]. Значна увага надається такій складовій економіки знань, як нагромадження знань, а також наявність системи формування та передачі знань від зародження до втілення в нових технологіях.

Російські дослідники Я. Данилевич та С. Коваленко вважають, що для економіки, заснованої на знаннях, головним є розуміння знань в якості безпосереднього об'єкта – товару [12, 32]. На суттєву різницю між ринковою ціною знання як товару, та ціною виведеного на ринок інноваційного продукту, вказує білоруський дослідник В. Неділько [8, 2].

На нашу думку, залучення в ринкові відносини науки та вчених є хоча й важливою з точки зору мотивації науково-дослідницької діяльності, але не ключовою ознакою економіки знань. Економіка знань має розглядатись як система, де створені умови для всебічного розвитку освіти та науки, науково-дослідницької та конструкторської діяльності, наявні механізми генерації, накопичення та трансферу знань на основі ринкових та неринкових принципів мотивації та координації.

Російські дослідники Є. Хохлов та С. Шапошник намагаються точніше локалізувати компоненти економік двох типів, стверджуючи, що "інновації є ядром економіки знань" [13, 7].

В. Щербін з огляду на базове поняття "економіка" трактує інноваційну економіку, як: сукупність виробничих відносин інноваційного характеру; національну господарську систему з розвинутою інфраструктурою; наукову дисципліну, що сформувалась на стику економічної науки, інноватики та наукознавства [8, 3].

Однак дослідження визначальних ознак та співвідношення сутнісно взаємопов'язаних системних утворень – економіки знань та інноваційної економіки – на сучасному етапі їхнього розвитку буде обмеженим, якщо його розглядати відокремлено від сучасних глобалізаційних процесів.

Фахівці ведуть мову про формування у найбільш розвинених країнах "нової економіки", або "неоекономіки", як інноваційно-технологічного і господарського устрою, що є складовою постіндустріального суспільства. Український дослідник Т. Медведкін конкретизує визначення неоекономіки як "сфери суспільного життя, в якій на основі використання інноваційних ресурсів здійснюється виробництво, обмін, розподіл та споживання технологічного продукту людської діяльності, формується і постійно розвивається система продуктивних сил на засадах інноваційних компонентів під управлінням різних типів економічних законів" [14, 5], що дає змогу конкретизувати завдання побудови неоекономіки України.

Згідно із загально визначеними трактуваннями "нова економіка" системним чином

поєднує сутнісні ознаки економіки знань та інноваційної економіки, та надає їм нового змісту в глобальному контексті. Ознаками такої економіки є: високий рівень генерації наукових досягнень, сприйнятливість до інновацій, розвинута інноваційна інфраструктура, домінування в структурі ВВП високотехнологічних галузей, інформаційно-комунікаційних і комп'ютерних технологій, нанотехнологій, біотехнологій, безвідходних та екологічно чистих технологій, а також сфери інтелектуальних послуг на базі інтенсивного використання знань.

Проте є й інші тлумачення. Так, В. Виноградов вважає, що нова економіка – це суспільний устрій, який ґрунтується на формах і методах господарської діяльності, найбільш ефективних з точки зору досягнення етично виправданих цільових станів суспільства [15, 10]. Тобто сутність "нової економіки" в такій трактовці обумовлена головною роллю темпорального ресурсу в досягненні поставлених цілей та фактором моральності.

Отже, визначення нової економіки в сучасній літературі є багатоваріантним, має еkleктичний характер, постійно уточнюється і вимагає подальшої термінологічної та змістовної конкретизації. Завдяки різноманітності та неусталеності тлумачень термін "нова економіка", на нашу думку, недостатньою мірою відображає змістовну сутність економіки інноваційного типу, роль знань, інтелектуального капіталу та інноваційних механізмів розвитку суспільства. З огляду на це ми вважаємо доцільною подальшу розбудову понять "економіки знань" та "інноваційної економіки" в глобалізаційному контексті, за умови їхнього розмежування та визначення співвідношення і взаємозв'язку.

Проблема глобалізації знань та становлення глобального знання є головною в багатьох сучасних комплексних дослідженнях [16; 17]. Річард Найт трактує глобальні знання як "наукові та універсальні цінності" на відміну від "локальних знань", які стосуються культурних та екологічних цінностей [17].

А. Урсул та Т. Урсул виокремлюють взаємопов'язані процеси глобалізації знання, та становлення глобального знання, вказуючи на те, що обидва процеси засновані на інтернаціонально-глобальному характері наукової думки [16, 22]. Відповідно до становлення глобального інформаційного суспільства відбувається розповсюдження по планеті знання (у т. ч. й наукового), глобалізація пізнавальної діяльності та її результату – знань, здійснюється їхній трансфер та інтеграція, формується система глобалізованого знання.

У цьому процесі лише незначна частина знання має шанс отримати статус особливого виду знання – глобального знання, яке "стосується всього, що існує й розвивається на планеті Земля в контексті загальнопланетарної цілісності" та значення для наступних поколінь [16, 24]. Найбільша ймовірність виникнення глобального знання існує у сфері фундаментальних досліджень. О. Гретченко визначає характер фундаментальної науки як загальносвітової, наднаціональної та вказує на глобальний характер діяльності суб'єктів, які проводять фундаментальні дослідження та виробляють некомерційні знання [18]. Таке твердження впливає з "некомерційної" природи фундаментального знання, відкритого доступу до результатів фундаментальних досліджень.

Проте більшість форм знання стикаються із труднощами, які не дозволяють їм вийти на глобальний рівень, а отже, не втрачають свій локальний характер, хоча при цьому виявляються залученими в процес глобалізації знань [16, 24]. Звідси виникає можливість трактувати глобалізоване знання в якості джерела становлення економіки знань у планетарному масштабі.

Сутнісну єдність інноваційної економіки та економіки знань, за наявності певної змістовної диференціації, розкриває авторське узагальнене визначення інноваційної економіки. Ґрунтуючись на актуальних розробках з означеної проблематики [8; 10; 11], ми трактуємо інноваційну економіку як специфічний тип макрогосподарської (національної, регіональної, світової, глобальної) системи, що формується в глобалізованому конкурентному середовищі, заснованої на виробничих і соціальних відносинах інноваційного характеру, які забезпечують домінування ключових технологій та галузей, сфери інтелектуальних послуг, а також – розвинену інноваційну інфраструктуру, високу сприйнятливість до інновацій, при тому, що джерелом розвитку та самовідтворення системи такого типу є глобалізоване знання.

Співвідношення та взаємозв'язок інноваційної економіки й економіки знань у глобалізованому конкурентному середовищі представлено на схемі (рис. 1).

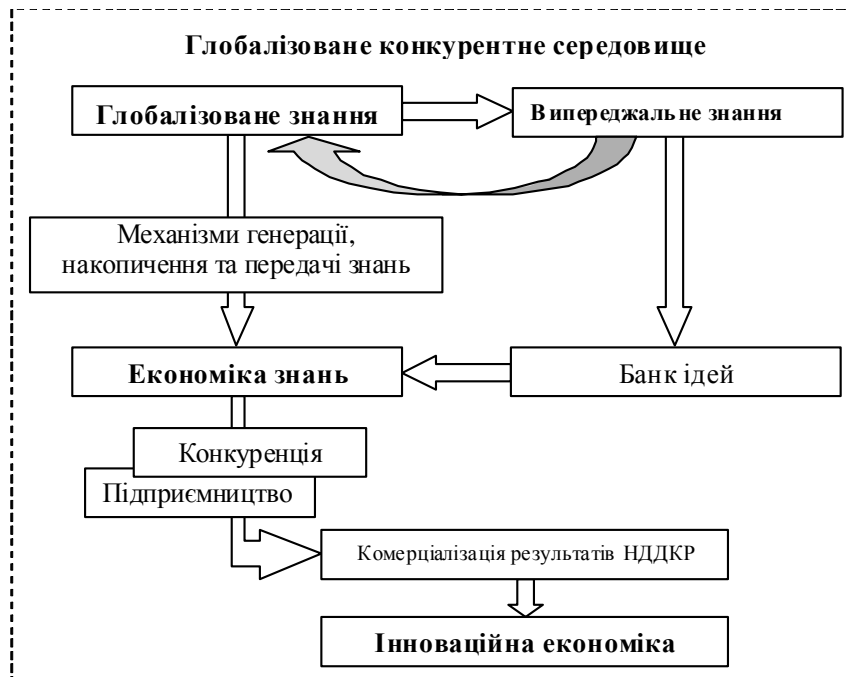


Рис. 1. Формування інноваційної економіки в глобальному конкурентному середовищі

Джерелом формування економіки знань вважаємо глобалізоване знання як сукупність знань, що виникають у різних підсистемах світогосподарської системи та поширюються в загальносвітовому масштабі через використання інформаційно-комунікаційних технологій в умовах інтернаціоналізації освіти, науково-дослідницької діяльності, глобалізації ринків знань, інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності.

Як складову глобалізованого знання, ми виокремлюємо поняття "випереджальне знання", яке наголошує не тільки на значенні глибоких, стійких знань у галузях науки й техніки як основи розвитку економіки та суспільства, але обумовлює також постановку орієнтирів наукового пошуку на перспективу та формування "банку ідей" для забезпечення безперервності процесу інноваційних змін. Без запровадження концепції "випереджального знання", яке забезпечує безперервність інноваційного розвитку та

утворює основу інноваційної економіки, унеможлиблюється розбудова моделі випереджального розвитку, як альтернатива моделі наздоганяючого розвитку.

Економіка знань є базисом, на якому формується інноваційна економіка на національному, регіональному, світовому, глобальному рівнях, через комерціалізацію результатів НДДКР та реалізацію моделей інноваційного розвитку суб'єктами світового господарства. В міру утворення сегментів (фрагментів) інноваційної економіки останні "вбудовуються" в загальну структуру економіки знань, "ядром" якої в кінцевому разі стає інноваційна економіка.

Комерціалізація результатів НДДКР відбувається, перш за все, через ринкові механізми конкуренції та підприємництва, які виконують функцію відбору та запровадження у виробничий процес інноваційних розробок, що відповідають вимогам та потребам певної стадії інноваційного розвитку країни. Особливого значення набуває маркетингова функція, яку виконує підприємець в конкурентному середовищі, а саме – створення попиту (формування нового ринку) для тієї або іншої інноваційної розробки та виведення розробок на ринок з використанням адекватної маркетингової стратегії.

Динаміка інноваційного розвитку пришвидшується під впливом глобалізації. У глобальному інтегрованому просторі утворюються сприятливі умови для формування інноваційної економіки. Водночас варто припустити, що країни з інноваційно орієнтованими економіками більш активно залучені в глобалізаційні процеси.

Таке припущення підтверджують результати узагальнення міжнародних вимірювань рівня інноваційного розвитку й інноваційного потенціалу країн та ступеня залучення країн світу в глобалізаційні процеси за аналітичними звітами і рейтингами міжнародних організацій та аналітичних центрів.

В табл. 1 розміщені країни, які займають перші 15 позицій у міжнародних рейтингах відповідно до значення індексів інноваційного розвитку та інноваційного потенціалу, а саме:

– глобального індексу інновацій (Global Innovation Index, GII), який розраховує аналітичний центр Лозаннської школи бізнесу INSEAD, Швейцарія на базі 132 країн [19] (колонка 1);

– глобального індексу інновацій BCG (Global Innovation Index BCG, GII BCG), який розраховують експерти Бостонської консалтингової групи, США, на базі 110 країн [20] (колонка 2);

– індексу інноваційної спроможності (Innovation Capacity Index, ICI), що розраховує міжнародна дослідницька структура EFD – Global Consulting Network на базі 131 країни та опублікованого у звіті The innovation for Development Report 2009–2010 [21] (колонка 3).

В колонці 4 табл. 1 розміщено країни відповідно до значень зведеного глобального індексу інновацій, що є результатом узагальнення попередніх трьох індексів (за даними дослідження, виконаного О. Давидовим [22]).

Склад країн, що займають вищі позиції в рейтингах інноваційного розвитку за різними індексами, є близьким – 12 країн з 15 присутні в усіх чотирьох групах.

В табл. 2 наведені місця 26 країн в означених світових рейтингах інноваційного розвитку, а також у рейтингах за індексами глобалізації та економічної глобалізації, що розраховуються аналітичною агенцією KOF.

Перші десять країн займають провідні позиції в рейтингу за зведеним глобальним індексом інновацій [22], нижче розташовані 16 постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи та колишнього СРСР.

Таблиця 1

Країни, що займають перші 15 позицій у світових рейтингах інноваційного розвитку*

Глобальний індекс інновацій INSEAD 2009–2010	Значення індексу	Глобальний індекс інновацій BCG, 2009	Значення індексу	Індекс інноваційної спроможності EFD – GCN 2009–2010	Значення індексу	Зведений глобальний індекс інновацій	Значення індексу
1		2		3		4	
Ісландія	4,86	Сінгапур	2,45	Швеція	82,20	Швейцарія	2,03
Швеція	4,85	Півд. Корея	2,26	Фінляндія	77,80	Сінгапур	2,01
Гонконг	4,83	Швейцарія	2,23	США	77,50	Швеція	2,00
Швейцарія	4,82	Ісландія	2,17	Швейцарія	77,00	Ісландія	1,90
Данія	4,72	Ірландія	1,88	Нідерланди	76,60	Фінляндія	1,85
Фінляндія	4,66	Гонконг	1,88	Сінгапур	76,50	США	1,78
Сінгапур	4,65	Фінляндія	1,87	Канада	74,80	Гонконг	1,74
Нідерланди	4,62	США	1,80	ОК**	74,6	Нідерланди	1,69
Нова Зеландія	4,60	Японія	1,79	Норвегія	73,50	Данія	1,66
Норвегія	4,59	Швеція	1,64	Нова Зеландія	73,40	Японія	1,58
США	4,57	Данія	1,60	Люксембург	73,30	Канада	1,56
Канада	4,55	Нідерланди	1,55	Данія	73,30	Півд. Корея	1,56
Японія	4,50	Люксембург	1,54	Тайвань	н/д***	ОК**	1,49
ОК**	4,42	Канада	1,42	Ісландія	72,60	Люксембург	1,48
Люксембург	4,38	ОК**	1,42	Японія	72,10	Ірландія	1,46

*Складено за даними [19, 20, 21, 22];

** Об'єднане Королівство Велика Британія та Північна Ірландія;

*** дані відсутні.

Таблиця 2

Позиції країн у світових рейтингах інноваційного розвитку та глобалізації*

	Країна	Місце в рейтингах					
		За зведеним глобальним індексом інновацій	За GII INSEAD	За GII BCG	За ICI EFD – GCN	За індексом глобалізації KOF	За індексом економічної глобалізації KOF
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Швейцарія	1	4	3	4	4	22
2	Сінгапур	2	7	1	6	17	1
3	Швеція	3	2	10	1	5	9
4	Ісландія	4	1	4	14	40	26
5	Фінляндія	5	6	7	2	9	15
6	США	6	11	8	3	27	57
7	Гонконг	7	3	6	16	н/д**	н/д**
8	Нідерланди	8	8	12	5	3	4
9	Данія	9	5	11	11	6	12
10	Японія	10	13	9	15	45	102
11	Естонія	24	29	23	25	26	7
12	Словенія	27	26	33	31	28	24
13	Чехія	28	27	32	32	12	13
14	Угорщина	30	36	31	41	10	8
15	Литва	31	39	40	26	33	27
16	Латвія	36	44	43	27	37	21
17	Словаччина	38	37	36	39	16	16
18	Болгарія	44	49	53	33	32	20
19	Хорватія	45	45	48	38	29	35

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8
20	Польща	46	47	52	40	23	37
21	Румунія	52	52	61	47	39	44
22	Росія	55	64	49	49	42	92
23	Казахстан	56	63	60	57	73	55
24	Україна	61	61	64	54	46	70
25	Грузія	62	84	77	42	69	30
26	Азербайджан	66	57	68	74	95	89

*Складено за даними [2, 19, 20, 21, 22];

*дані відсутні.

За результатами дослідження взаємозв'язку між рівнем інноваційності та глобалізованості країн через порівняння позицій у відповідних світових рейтингах можна зазначити, що перші позиції в рейтингах інноваційного розвитку займають переважно країни з високим рівнем залучення в глобалізаційні процеси (за значенням індексу глобалізації та/або економічної глобалізації КОФ) – Швейцарія, Сінгапур, Швеція, Нідерланди, Данія, Фінляндія. Очевидно, що США та Японія хоча займають менш сприятливі позиції за індексами глобалізації, що обумовлено специфікою методики розрахунків, проте значною мірою залучені в глобалізаційні процеси.

Залежність між рівнями інноваційного розвитку та глобалізованості також має місце для більшості постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи та колишнього СРСР. Україна посідає 61 позицію в рейтингу за зведеним індексом інновацій, та 46 й 70 позиції відповідно за індексами глобалізації та економічної глобалізації.

Щодо залежності між рівнями інноваційності та глобалізованості країн, що перебувають на різних стадіях розвитку, можна припустити її нелінійний характер. У зв'язку з цим постає завдання проведення окремого дослідження з використанням статистичних методів.

Результати дослідження дають змогу *дійти висновку*, що в глобальному конкурентному середовищі, за умови глобалізації знань через вільне поширення інформації, розвитку світових ринків ідей, інтелектуальної власності, технологій, міжнародної інтеграції в науково-технічній сфері, можливе ефективне формування інноваційної економіки на національному, регіональному, світовому рівнях.

Подальше дослідження має бути спрямоване на вивчення впливу глобалізації на фактори інноваційного розвитку країн, зокрема через окремі складові інноваційних індексів, на виявлення нелінійних залежностей між показниками рівня глобалізації та інноваційного потенціалу країн, з метою подальшого обґрунтування глобалізаційно-інноваційної моделі конкурентоспроможного розвитку для України.

Література

1. Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України : [монографія] / Стукало Н. В. – Д.: Вид-во Інновація, 2006. – 248 с.
2. KOF Index of Globalization 2010. Press Release [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://globalization.kof.ethz.ch>.
3. World Development Report 2009 / The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington DC, 2009. – 376 p.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура /

- М. Кастельс. – Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 606 с.
5. Семиноженко В. Инновационная политика для Украины. "Догонять" можно бесконечно, догнать – невозможно [Электронный ресурс] / В. Семиноженко. – Режим доступа : <http://www.semynozhenko.net/documents/220/>
 6. Киселев В. Н. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии [Электронный ресурс] / В. Н. Киселев, Д. А. Рубвальтер, О. В. Руденский // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2009. – № 6. – С. 1–71. – Режим доступа : http://www.csrs.ru/inform/IAB/iab6_2009.pdf
 7. Руденский О. В. Инновационная цивилизация XXI века: Конвергенция и синергия NBIC – технологий. Тенденции и прогнозы 2015–2030 [Электронный ресурс] / О. В. Руденский, О. П. Рыбак // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2010. – № 3. – С. 1–86. – Режим доступа : http://www.csrs.ru/inform/IAB/inf3_2010.htm
 8. Щербин В. К. Типологические отличия инновационной экономики [Электронный ресурс] / В. К. Щербин // Материалы I Инновационного форума СНГ "Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы" и XI международной научно-практической конференции "Проблемы и перспективы инновационного развития экономики" [Электронный ресурс] – НАН Украины, – 2006. – Режим доступа : <http://iee.org.ua/ru/detailed/news/28>
 9. Грузков И. В. От индустриальной экономики к экономике знаний: теоретические аспекты, условия и возможности перехода [Электронный ресурс] / Грузков И. В. // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2008. – № 3 (16). – Режим доступа : <http://www.nestu.ru>
 10. Україна у вимірі економіки знань / [Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін.]. – За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
 11. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. [Геєць В. М., Александрова В. П., Бажал Ю. М. та ін.]; За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – Т. 1. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с.
 12. Данилевич Я. Б. Имидж ученого: современные PR – технологи в экономике знаний // Я. Б. Данилевич, С. А. Коваленко // Вестник Российской академии наук. – 2005. – Т. 75. – № 1. – С. 32–35.
 13. Хохлов Ю. Е. Экономика, основанная на знаниях: социально-экономические тенденции и политические цели // Ю. Е. Хохлов, С. Б. Шапошник // Информационное общество. – 2002. – № 4. – С. 4–7.
 14. Медведкін Т. С. Інноваційний розвиток економіки України в контексті глобалізації світового ринку технологій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / Медведкін Т. С. – Донецьк, 2005. – 20 с.
 15. Виноградов В. А. Новая экономика: логика социальной реформы и экономия времени общества / В. А. Виноградов. – М. : Наука, 2005. – 208 с.
 16. Урсул А. Д. Глобальные исследования: от глобализации знаний к становлению глобального знания / А. Д. Урсул, Т. А. Урсул // Философия и культура. – 2010. – № 8. – С. 3–27.

17. Найт Ричард В. Устойчивое развитие – устойчивые города / Найт Ричард В. // Международный журнал социальных наук. – 1993. – № 2. – С. 43–69.
18. Гретченко А. А. Роль глобальной инновационной системы в разработке национальных конкурентных стратегий. [Электронный ресурс] / А. Гретченко // Междунар. науч.-практ. конференция "Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике"(Гродно 15–16 мая 2009 г.) – Режим доступа : <http://viperson.ru/wind.php?ID=567681&soch=1>.
19. Global Innovation Index 2009–10 [Электронный ресурс] / INSEAD – 2010. – Режим доступа : <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/reports/index.cfm>
20. Global Innovation Index BCG [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://en.wikipedia.org/wiki/Global_Innovation_Index
21. Innovation for Development Report 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.innovationfordevelopmentreport.org/ici.html>
22. Давыдов А. А. Зависимость между Global Innovation Index BCG, Innovation Capacity Index и Global Innovation Index INSEAD [Электронный ресурс] / А. А. Давыдов – Режим доступа : – <http://www.ssa-rss.ru/files/File/info/Index.pdf>

Редакція отримала матеріал 11 листопада 2010 р.

Максим СЛАТВІНСЬКИЙ

Інноваційний потенціал України: сутність та структура

Проаналізовано сутність та структуру інноваційного потенціалу, визначено методичні підходи до оцінювання його економічної складової. Запропоновано заходи, спрямовані на забезпечення ефективного використання інноваційного потенціалу і розвитку інноваційної системи.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, науково-технічні розробки, інноваційна інфраструктура, інноваційної культура, індикатори інноваційної конкурентоспроможності.*

Економічний розвиток країн та їх міжнародна конкурентоспроможність залежать від інноваційного потенціалу національних економік. Цьому свідченням є те, що країни, які знаходяться на перших місцях за індексом розвитку конкурентоспроможності, який надається Всесвітнім економічним форумом, також знаходяться на провідних місцях за різними індексами міжнародних рейтингів інноваційної активності, найбільш авторитетним з яких є опублікований в Європейському інноваційному збірнику ЄС. Як підтверджено світовим досвідом, інноваційний розвиток національної економіки сприяє підвищенню її ефективності, накопиченню фінансових ресурсів у межах держави, а також у певній частині рівня суспільного добробуту населення.

В зв'язку з цим постала проблема підвищення інноваційної активності і, зокрема, покращення рівня інноваційного потенціалу України, який з часом розтрачається. Методичною основою зазначеного є обчислення рівня інноваційного потенціалу, його аналізу в динаміці та прогнозування, на основі чого передбачається вироблення ряду заходів державної інноваційної політики. Це й визначає високу *актуальність дослідження* цих проблем.

Зважаючи на вищевказане, питанням розгляду сутності інноваційного потенціалу, оцінювання його рівня вже приділялася увага таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як А. А. Давидов, В. А. Денисюк, В. М. Геєць, В. І. Гончаров, В. М. Головатюк, В. І. Кравченко, Б. А. Маліцький, А. М. Поручник, В. П. Соловійов та ін. Однак існуючі методичні засади оцінювання інноваційного потенціалу національних економік мають різну методологічну основу і є недосконалими, що потребує подальшого їх опрацювання та узгодження.

Основною метою дослідження є встановлення методичних засад оцінювання рівня інноваційного потенціалу та вироблення можливих заходів державної інноваційної політики на основі отриманих оцінок.

Поняття "потенціал" включає в себе засоби, запаси і можливості, що можуть бути використані, зокрема державою, її регіонами, для досягнення певних завдань і вирішення окремих питань. В сукупності потенціал держави містить окремі складові: кадрову, організаційно-економічну, виробничу, фінансову, а також науково-технічну та інноваційну. Їх сукупність та взаємодія між ними дозволяють реалізацію потенціалу.

Обмеженість хоча б однієї зі складових зумовить складнощі щодо реалізації інших.

Інноваційний потенціал національної економіки можна розглядати як наявність фінансових, кадрових, технологічних, науково-технічних, соціокультурних та інших можливостей щодо ефективного здійснення інноваційної діяльності в країні.

Інноваційний потенціал складається з таких частин:

- наявні науково-технічні розробки (впровадження нових технологічних процесів; освоєння виробництва інноваційних видів продукції, кількість придбаних та переданих нових технологій; кількість отриманих охоронних документів, використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій, майнових прав інтелектуальної власності і придбання дозволу на використання об'єктів права інтелектуальної власності);

- розвиненість інноваційної інфраструктури країни, що зможе забезпечити втілення результатів НДДКР в інновації;

- рівень інноваційної культури в країні.

Наявні науково-технічні розробки відображають показники, що найбільшою мірою з урахуванням наявної в Україні статистичної інформації відображають обсяги створення знань, застосування інновацій та створення і використання інтелектуальної власності.

Розгляд наявного стану в цій частині інноваційного потенціалу дасть змогу його покращення і підвищення, в тому числі покращення ефективності інноваційної діяльності, збільшення виробництва інноваційної продукції, розширення розмірів інноваційного ринку.

Інноваційна інфраструктура забезпечує обслуговування інноваційного процесу на всіх його стадіях починаючи від виникнення ідеї до промислового впровадження інновацій, а також найповнішу взаємодію між усіма учасниками інноваційного процесу. Найбільш актуальні проблеми в її розвитку пов'язані з промисловою діяльністю підприємств і науково-технічних організацій – із забезпеченням новим сучасним обладнанням та підготовкою належної кваліфікації інженерно-технічного персоналу.

Інноваційна культура характеризує сприйняття окремими особами, населенням країни інновацій, його здатність їх впроваджувати. За своїм змістом інноваційна культура характеризує більшою мірою систему особистісних цінностей, мотиваційну складову.

Саме вона є силою, яка спроможна впровадити продуктивні, технологічні, організаційні та інші інновації, що призведе до стрімкого інноваційного розвитку країни, в результаті формування інноваційного простору та широкого використання науково-дослідних розробок у різних сферах суспільного життя.

Таким чином, хоча й вивчення інноваційного потенціалу насамперед здійснюється з економічної точки зору, економічна оцінка не має проводитись окремо. Інші сторони згадуваної складової економічного потенціалу також повинні враховуватись, хоча їх можна визначити лише експертним шляхом, у тому числі на основі рейтингових оцінок.

Щодо обчислення економічної сторони інноваційного потенціалу, варто зазначити, що його можливо провести на основі використання значної кількості методик.

У більшості авторських розробок інноваційний потенціал досліджується в аспекті готовності економічної системи до здійснення науково-технічних робіт та використання їх результатів у промисловості, як наприклад, А. С. Поповича, С. І. Кравченка та І. С. Кладченка [1; 2].

В свою чергу, офіційні методики оцінювання інноваційного потенціалу передбачають використання критеріїв, що характеризують більше науково-технічний потенціал, ніж

інноваційний, тобто ефективність і можливості займатися науковими дослідженнями [3; 4].

Практично більшість цих та інших підходів базується на одній методичній основі, але з використанням різних критеріїв та показників, виходячи з різних міркувань.

Так, різноманіття індексів, що відображають стан інноваційного потенціалу, зумовлене управлінськими, методологічними відмінностями, що постають, як можна припустити, внаслідок певних національних чи регіональних особливостей. Окремі індекси можна застосувати все-таки лише до різних груп країн, виходячи з того, що вони враховують їх економічну специфіку.

Найбільш авторитетним підходом до оцінювання інноваційного потенціалу є індекси та індикатори міжнародного рейтингу інноваційної активності країн в European Innovation Scoreboard (EIS) – Європейському інноваційному збірнику ЄС. Він найбільше був досліджений І. Ю. Єгоровим та В. А. Денисюком [5; 6; 7].

Система індикаторів інноваційної конкурентоспроможності країн (EIS) є сукупністю взаємозалежних індикаторів, що дають змогу достовірно оцінити стан інноваційних процесів у ряді країн.

EIS складається з 5 категорій індикаторів, які розділені на 2 групи, включаючи 26 ключових показників інноваційної активності: людські ресурси, рефінансування сфери знань, інновації і підприємництво, реалізація інновацій, інтелектуальна власність.

Ця інформація є вільно доступною та прозорою, через що може легко використовуватись експертами для розгляду інноваційної політики в різних її аспектах, а також слугувати орієнтиром інноваційного розвитку.

Основою встановлення рівня інноваційного розвитку в цій системі є сукупний інноваційний індекс (Summary Innovation Index – SII), що загалом відображає рівень інноваційного потенціалу європейських країн.

Процес формування системи індикаторів, що дають змогу відстежувати основні аспекти розвитку інноваційного потенціалу для країн Європейського Союзу, є досить складним та неоднозначним, оскільки вона потребує адаптації до національних умов і стану економічного розвитку цих країн і, як наслідок, постійно піддається трансформаціям.

Звичайно, існують підходи до оцінювання інноваційного потенціалу, які є універсальними і підходять до умов різних країн, не враховуючи специфіку їх економічних систем.

Вважається можливим, що кращими індикаторами інноваційного потенціалу є кількість отриманих охоронних документів та ВВП на душу населення [8]. Першочерговим індикатором звичайно є кількість отриманих охоронних документів як індикатор потенційних можливостей щодо впровадження інновацій, тоді як ВВП використовується як індикатор матеріальної основи здійснення інноваційної діяльності. При цьому вимірювання інноваційного потенціалу здійснюється шляхом їх апроксимації в межах двофакторної діаграми. Однак при цьому зазначається, що високих значень цих показників не достатньо. Гарантією високого інноваційного потенціалу є однаково високі вищезазначені індикатори в сукупності та SII країни. По суті, це передбачає в будь-якому разі використання індикаторів Європейського інноваційного збірника.

Однак в Україні сукупний інноваційний індекс не застосовний, оскільки отримання показників, що використовуються в його розрахунку із офіційних джерел не завжди можливе. Передбачається за необхідне використання єдиного інтегрального індикатора, де основними складовими будуть показники інноваційної діяльності, що надає

українська статистика, і які дають можливість оцінювання інноваційного потенціалу національної економіки.

В цьому аспекті застосована методика і розрахунок, яка базується на формулі, що використовується при складанні EIS [9]:

$$BI_n = \frac{\sum_{j=1}^m q_j y_j^t}{\sum_{j=1}^m q_j}; \quad (1)$$

$$y_{nj}^t = \frac{x_{nj}^t}{x_j^t}, \quad (2)$$

де BI_n – інтегральний інноваційний індикатор, у частках одиниці;

y_{nj}^t – значення j -го індикатора для n -ї галузі, у частках одиниці;

q_j – вага j -го індикатора в інтегральному індикаторі – $q_j \in \{0;0,5;1\}$, у частках одиниці;

x_{nj}^t – значення j -го індикатора в окремій галузі, одиниць виміру;

x_j^t – значення j -го індикатора у всьому національному господарстві, одиниць виміру.

В розрахунку інтегрального індикатора може використовуватись ряд показників:

1) фінансування наукових та науково-технічних робіт; 2) обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій; 3) загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності; 4) впровадження нових технологічних процесів; 5) освоєння виробництва інноваційних видів продукції; 6) обсяг реалізованої інноваційної продукції; 7) кількість придбаних та переданих нових технологій; 8) кількість отриманих охоронних документів; 9) використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій; 10) набуття майнових прав інтелектуальної власності та придбання дозволу на використання об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ); 11) передання виняткових майнових прав інтелектуальної власності та передання дозволу на використання ОПІВ.

До інтегрального інноваційного індикатора включені показники, що в найбільшій мірі з врахуванням наявної статистичної інформації відображають рівень інноваційного потенціалу, а також основні аспекти інноваційного розвитку економіки, зокрема, рівень фінансування науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності представляють 1 і 3 показники з вищенаведеного переліку; обсяги створення знань – 2 показник; застосування інновацій – 4–6; створення та використання інтелектуальної власності – 7–11 показники.

Поєднання зазначених показників у межах одного індикатора покликане відобразити рівень інноваційного потенціалу країни.

Розрахункове значення індикатора може коливатись між 0 і 1. Чим ближче індикатор до 1, тим вищий рівень інноваційного потенціалу має економіка країни.

Наступним етапом є встановлення прогнозного значення, яке обчислюється методом лінійної екстраполяції. Воно може бути розраховане на короткострокову перспективу простим перенесенням встановленої тенденції на майбутнє значення прогнозного показника:

$$BI_n^t = BI_n^{t-1} \times \left(1 + \frac{T_{BI_n}}{100}\right), \quad (3)$$

де BI_n^t – прогнозне значення інтегрального інноваційного індикатора в періоді t , у частках одиниці;

BI_n^{t-1} – значення інтегрального інноваційного індикатора в попередньому періоді $t-1$, у частках одиниці;

T_{BIn} – темп приросту інтегрального інноваційного індикатора за попередні періоди, %.

Цей індикатор дає змогу простежувати зміни стану інноваційного потенціалу та прогнозувати його зміни на майбутнє, комплексно враховуючи значення ряду індикаторів із врахуванням вагомості їх значень в поточному періоді.

Визначений потенціал шляхом кількісних обчислень несе в собі позитивний момент, оскільки враховується існуючий рівень підготовленості до інноваційних процесів економіки, однак, з іншого боку, це не гарантує повноцінного розвитку інноваційної діяльності.

Проблема полягає у встановленні відповідності наявного інноваційного потенціалу потребам інтенсивного розвитку економіки.

Передбачається необхідним, щоб інноваційний потенціал відповідав досягненню стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку України за такими напрямками: забезпечення конкурентоспроможності інноваційної системи, орієнтація виробництва інноваційної продукції на споживачів, підвищення інноваційної активності та рівня випуску інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості.

Вирішення цих стратегічних проблем може і має бути вирішено на макрорівні, а також і на рівні окремих галузей економіки.

Як видно зі статті, інноваційний потенціал є складним багатофакторним явищем. Разом з тим, існує потреба у виробленні не лише методичних засад його оцінювання, а й дій, спрямованих на забезпечення його розвитку і, відповідно, піднесення інноваційної системи. До таких заходів належать: постійний моніторинг та забезпечення розвитку інноваційного потенціалу, формування і розвиток інноваційної культури суспільства, розробка і реалізація моделей розвитку інноваційної інфраструктури, а також підготовка висококваліфікованих кадрів у цій сфері, адже забезпечення інноваційного розвитку потребує вкладень насамперед в інтелектуальний капітал.

Практичне вирішення питань інноваційного розвитку, зокрема, полягає у подальшій розробці та реалізації названих заходів.

Література

1. Кравченко С. И. Исследование сущности инновационного потенциала / С. И. Кравченко, И. С. Кладченко // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2003. – Вып. 68. – С. 88–96.
2. Попович А. С. К вопросу о сущности и структуре инновационного потенциала / А. С. Попович, Т. М. Червинская // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики : материалы Первого инновац. форума Содружества независимых государств ["Международное инновационное развитие и инновационное сотрудничество: состояние, проблемы и перспективы"] и Одиннадцатой междунар. науч.-практ. конф. "Проблемы и перспективы инновационного развития экономики". – М. – К. – Симферополь – Алушта. – С. 392–396.
3. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його

- реалізації /аналітична доп. Центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – № 7. – 2004. – С. 2–25.
4. "Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку": Наказ Держкомстату України від 15 квіт. 2003 р. № 114. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN7184.html.
 5. Денисюк В. А. Щодо вдосконалення системи індикаторів для управління інноваційним розвитком / В. А. Денисюк // Економіст. – 2004. – № 6. – С. 55–59.
 6. Інноваційний потенціал України та країн ЄС (порівняльний аналіз) / [В. І. Карпов, О. О. Саверченко, Л. Ф. Радзієвська, І. Ю. Єгоров]. – К. : УкрІНТЕІ : НДІ статистики, 2002. – С. 17–38.
 7. Науково-технічна та інноваційна діяльність в Україні у контексті євроінтеграційних процесів : моногр. / [І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова, М. В. Пугачова]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 223 с.
 8. Vedres A. Inventions and globalization: Innovation potential by countries [Електронний ресурс] / A. Vedres. – Режим доступу: www.invention-iffia.ch.
 9. European Innovation Scoreboard 2007. Comparative analysis of innovation performance. – Brussels, 2008.

Редакція отримала матеріал 17 грудня 2010 р.

Белла ШЕЛЕГЕДА, Михайло КОРНЕВ

АІ АЕ²С АЕІ АІ ²ЕЕ І АЕДІ АЕІ І І І ²×І ЕО І І ЕАСІ ЕЕ²А СА ОІ І А ЕІ І ААДААІ О²- ОЕДА-І Е ² аЊ

Розглянуто проблеми і перспективи інтеграційного розвитку України та країн ЄС. Проведено дисперсійний аналіз показників ВВП та інфляції. Зроблено висновок про доцільність формування спільного ринкового простору між Україною та ЄС. Запропоновано концепцію стратегічної конвергенції на основі синхронізації економічних систем різних країн.

Ключові слова: інтеграція, стратегічна конвергенція, макроекономічні індикатори, синхронізація економічних систем України та стран ЄС.

Одним з основних векторів економічного, політичного й соціального розвитку є інтеграція України з державами ЄС. Конвергенція економічних систем відбувається на основі синхронізації основних макроекономічних, валютно-фінансових, грошово-кредитних, правових і фіскальних індикаторів в умовах формування й розвитку ринкових відносин як усередині держав, так і у взаємодії із зовнішніми ринками.

Актуальними й одночасно дискусійними залишаються теоретичні й методичні питання оцінювання реальності вступу України в ЄС на умовах рівнозначної інтеграції, а також визначення оптимальної межі ефективної конвергенції на міждержавному, міжрегіональному й міжгалузевому рівнях.

Проблеми й перспективи зближення та взаємодії національних економік в умовах глобалізації є об'єктом наукових досліджень вчених [1, 2, 3, 4, 5] в основному з 2005 р., коли виникла проблема вибору пріоритетного інтеграційного вектора.

Розглядаючи перспективи економічних реформ, В. Геєць комплексно оцінює рейтинг, згідно з яким Україна, за станом на 2010 р., перебуває за індексом глобальної конкурентоспроможності на 89 місці [1]. Питання координації грошово-кредитної й фіскальної політики в контексті Європейської інтеграції входять у коло наукових інтересів В. Міщенко, О. Кіреєвої і М. Шаповалової [2, 3]. Важливий акцент Л. Масловська робить на необхідності аргументованого обґрунтування входження країни в нову структуру, оскільки з погляду керованості системи її розширення повинне мати певні межі [4, 73].

Аналізуючи структурні відмінності у високотехнологічному секторі промисловості, Л. Масловська вказує на те, що основними напрямками спеціалізації розвинених країн є виробництво комп'ютерів і офісної техніки, медичне й оптичне приладобудування, авіа- і ракетобудування, фармацевтика, радіо- і телекомунікації, зв'язок, електротехнічний і електронний інжиніринг [4, 73]. Однак не можна погодитися з тим, що Україна не може скласти конкуренцію в галузях, що виробляють продукцію з високою питомою вагою доданої вартості.

З цього приводу абсолютно правий В. Геєць, який серед пріоритетних стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності України, виокремив аграрний сектор, харчову промисловість, машинобудування, авіакосмічну галузь і ядерну енергетику, здатні в перспективі забезпечити зростання валютних доходів [5, 23].

© Белла Шелегеда, Михайло Корнев, 2011.

Аналіз тенденцій входження в ЄС нових держав-учасників за останні роки показав, що основним критерієм конвергенції країн ЄС виступає насамперед макроекономічна стабільність, обумовлена збалансованими структурними зрушеннями їхньої національної економіки. Синхронізація економічних показників також є умовою міжнародного поділу праці різних країн з наступним входженням у Єдину Валютну Систему (ЄВС). Повноцінна й ефективна інтеграція можлива в результаті приведення до спільного знаменника рівня соціального розвитку й захисту навколишнього середовища.

Метою дослідження є формування нової інтегрованої структури економічних систем України й країн ЄС на паритетній і взаємовигідній основі для забезпечення гармонічного розвитку національної економіки.

Завдання охоплюють аналіз тренда макроекономічних показників і коефіцієнтів синхронізації ВВП та інфляції в умовах формування єдиного ринкового простору України і ЄС на основі порівняльних методів.

Результатом дослідження стало обґрунтування ефективності й перспективності Європейського вектора розвитку й розробка концепції стратегічної конвергенції.

Граничні значення ефективної інтеграції й пов'язані з нею структурні зрушення зумовлені об'єктивними й неминучими протиріччями в розвитку світової економіки. По-перше, високим рівнем концентрації та централізації виробництва й капіталу в більшості країн Європи при порівняно невеликих обсягах внутрішніх ринків. По-друге, невідповідність рівнів економічного розвитку різних країн і одночасно тенденцією до їхнього зближення, які супроводжуються зрушеннями у співвідношенні й формах об'єднання держав. Тому інтеграція в сучасних умовах стала потужним знаряддям конкурентної боротьби за зміцнення позицій на світових ринках праці й капіталу.

Ступінь зближення економік різних держав залежить від інтенсивності взаємопроникнення, яке характеризується й визначається створенням єдиного економічного й валютного союзу. Однак "євро" є офіційною валютою тільки у шістнадцяти із двадцяти семи держав Євросоюзу (так званої Єврозони).

Інституціональною структурою, створеною Європейським Співтовариством, яка проводить єдину грошову політику ЄС і відповідає за емісію "євро", є Європейська Система Центральних Банків (ЄСЦБ). До створення Єдиної валютної системи грошово-кредитна політика країн ЄС була спрямована на підтримку стабільності національної валюти. При цьому шляхи реалізації поставленої мети окремими державами суттєво відрізнялися різними механізмами регулювання інфляції, монетарними агрегатами і валютними курсами.

Критерії економічно обґрунтованої участі держави у фінансово-економічних інститутах ЄС мають дворівневу структуру й умовно розділяються на дві категорії, які відповідають етапам інтеграції країн у ЄС [2].

У системі Копенгагенських критеріїв (інституціональна конвергенція) варто виокремити макроекономічну стабільність, яка є елементом інтегрованого показника конкурентоспроможності економіки держави, розвиток ринкових інститутів, лібералізацію торговельного режиму, поліпшення умов конкуренції й підприємництва, підвищення кваліфікації робочої сили, поліпшення структури й диверсифікованість експорту, зниження матеріало- і енергомісткості продукції.

Аналіз ступеня відповідності України базовому Копенгагенському критерію конвергенції, що характеризує макроекономічну стабільність за середньоквадратичним відхиленням темпів приросту ВВП в Україні від оптимального рівня в країнах ЄС, показав, що рівень синхронізації варто розглядати як середню тенденцію, що погашає країні відхилення, які при їхньому сталому характері можуть привести до кризи.

У цей час виконання жорстких критеріїв конвергенції характеризується значними відхиленнями від установлених параметрів. Прецедент десинхронізації властивий не тільки новим країнам-учасникам ЄС, але й таким розвиненим країнам, як Німеччина, Франція, а також Іспанія, Португалія й Нідерланди, які в різні періоди виходили за межі максимально припустимого бюджетного дефіциту, державного боргу або інфляції.

Наприклад, диференціал темпів приросту ВВП у країнах Єдиної валютної системи в період з 1999 по 2003 рр. становив від 3,7 до 7%. З 2006 по 2009 рр. у країнах ЄС із ринком, що формується, "люфт" становив від 0,5 до 11,9% [3].

Стратегія грошової політики ЄСЦБ припускає регулювання грошової маси (М3), темп приросту якої встановлено на рівні 4,5%, у той час як умовою його підтримки є щорічний приріст ВВП на 2–2,5% [2].

Величина відхилення темпів інфляції потенційного члена Єдиної Валютної Системи (ЄВС) від середнього рівня інфляції, досягнутого в трьох країнах ЄС із найменшими показниками, не повинна перевищувати 1,5%. Відповідно до Європейських стандартів темпи приросту цін повинні бути не більше 2,6% [2].

На думку автора, коефіцієнт монетизації, який у розвинених країнах становить приблизно 90% ВВП, є чинником, що обмежує швидкість обігу грошей у реальному секторі економіки не більш ніж 1,5–2 рази на рік. Стійкість і рівнозначність динаміки показників ВВП й інфляції в Євросоюзі обумовлене дією "золотого правила" монетаризму, згідно з яким обсяг грошової маси щорічно повинен зростати пропорційно збільшенню ВВП, а це приблизно – 2–3% на рік.

Тому за основу розрахунків стійкості оптимально-рівноважного рівня економіки, була взята середня величина індикаторів щорічного приросту ВВП і інфляції в розвинених країнах ЄС у середньому – 2,5%.

Дані про динаміку темпів приросту ВВП й інфляції, представлені в табл. 1 і 2, означають непорівнянність кожного відсотка приросту ВВП України і ЄС у вартісному вираженні, тому мінімальна різниця середніх показників за 1996–2007 рр. є для України підтвердженням проблеми низьких темпів економічного зростання при значному відставанні від розвинених країн.

Відхилення показників ВВП й інфляції економічних систем України й країн ЄС характеризуються як позитивними, так і негативними значеннями, які зумовлені періодами економічного зростання або спаду, що чергуються, однак величина й періодичність коливань вказують на відсутність рівноваги й збалансованості в економіці, на що також вказують діаграми на рис. 1 і 2.

На рис. 3 чітко видно, що синхронності між Україною й країнами ЄС немає, на що вказує амплітуда кривих кожного коефіцієнта. Негативні значення коефіцієнта ВВП вказують на непорівнянність даних, збільшення розриву й дезінтеграцію. Позитивні значення коефіцієнта обумовлені економічним зростанням в Україні, але при порівняльному аналізі необхідно враховувати стартові умови розвитку економічних систем.

Країни ЄС загалом досягли певного рівня розвитку, при якому, наприклад, країни Великої Сімки виробляють майже 50% світового ВВП, а Україна – менше 1%, причому до 2008 р. обсяги ВВП досягли еквівалента 74% ВВП 1990 р. Тому 1% економічного зростання в Україні і ЄС непорівнянні за вартісним змістом.

Період з 2001 по 2004 рр. сприятливий з погляду збалансованості товарного й грошового ринків. На рис. 3 видно, що коефіцієнти синхронізації ВВП у цей час перевищують аналогічні показники за інфляцією, що також підтверджується даними табл. 1 і 2.

Таблиця 1

Темпи приросту ВВП в Україні й країнах ЄС, % до попереднього року [8, 9]

Країни ЄС	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Темпи приросту реального ВВП, %	1,8	2,7	3,0	3,1	3,9	2,0	1,2	1,3	2,5	2,0	3,2	3,0	0,5	-4,2
Середні значення, %	1,8			3,2			1,75				2,7		0,5	-4,2
Середнє арифметичне 1996–2007 рр.	2,5													
Україна	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Темпи приросту реального ВВП, %	-10	-3	-1,9	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,3	-15
Середні значення, %	-10		0,2				9			6			2,3	-15
Середнє арифметичне 1996–2007 рр.	3,7													
Коефіцієнт синхронізації ВВП	-5,5	-1,1	-0,6	-0,1	1,5	4,6	4,3	7,4	4,8	1,4	2,3	2,6	4,6	3,6

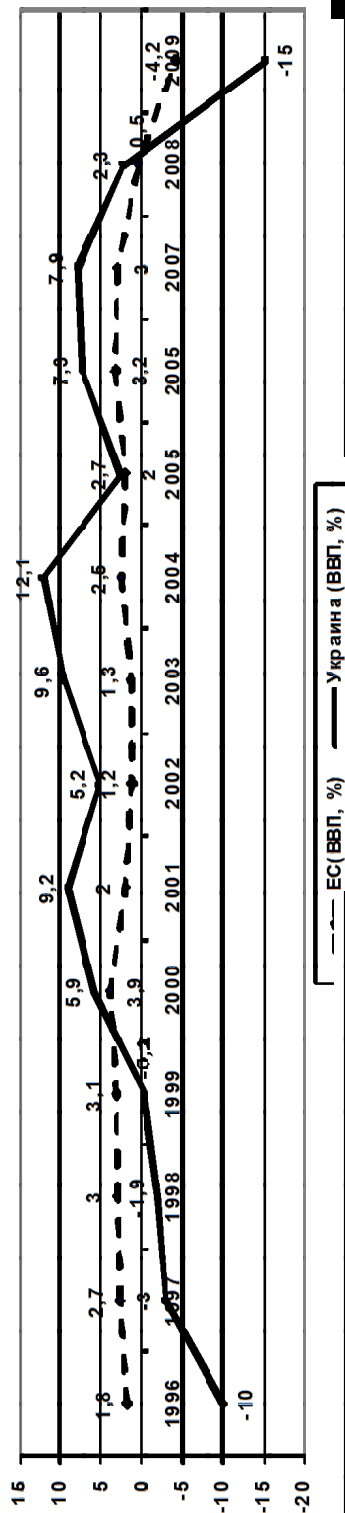


Рис. 1. Темпи приросту ВВП в Україні й країнах ЄС, % до попереднього року

Таблиця 2

Темпи приросту споживчих цін (ІСЦ) в Україні й країнах ЄС, % до попереднього року [8, 9, 10]

Країни ЄС	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Темпи приросту споживчих цін, %	-	1,7	1,3	1,2	3,1	3,0	2,5	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3	3,7	1,0
Середні значення, %	1,8													
Середнє арифметичне 1997–2007 рр.	2,4													
Україна	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Темпи приросту споживчих цін, %	39,7	10,1	20	19,2	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3	10,3	11,6	16,6	22,3	12,3
Середнє значення, %	18,8													
Середнє арифметичне 1997–2007 рр.	12,7													
Коефіцієнт синхронізації ІСЦ	-	5,9	15,4	16	8,3	2	-0,2	3,7	5,3	4,5	5	7	6	12,3

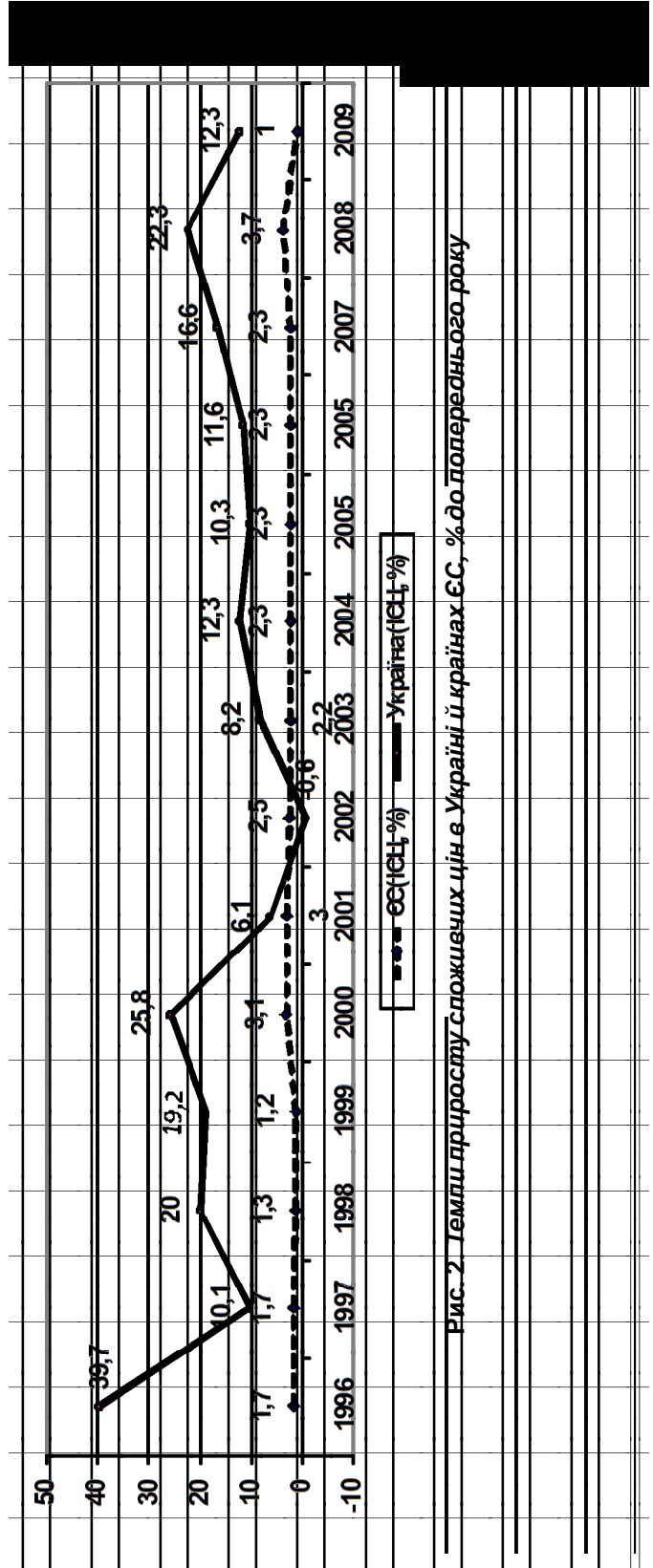


Рис. 2 Темпи приросту споживчих цін в Україні й країнах ЄС, % до попереднього року

Рис. 1 показує, що з 2000 по 2008 рр. коливання ВВП мають позитивну динаміку, що також відобразилося й на коефіцієнті синхронізації ВВП. За цей час відбувся економічний ривок з 25% ВВП 1990 р., до 74% ВВП 1990 р. Проте ці успіхи більшою мірою були обумовлені сприятливою ринковою кон'юнктурою й рівнем світових цін для українських експортерів.

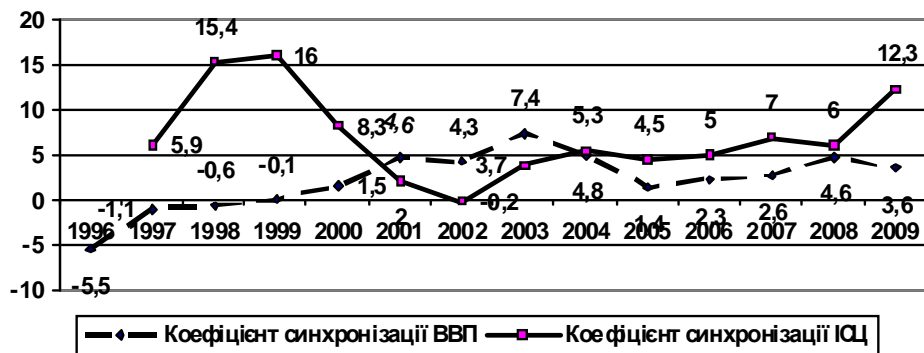


Рис. 3. Коефіцієнти синхронізації ВВП й інфляції

На думку автора, вичікувальна стратегія зростаючого попиту й цін на продукцію (низького ступеня переробки), що вивозиться в Європу, є безперспективною, незважаючи на те, що стала у свій час чинником економічного зростання. Тобто необхідно враховувати не тільки чинник швидкості синхронізації економічних систем, але й стійкість тренда. Це можливо тільки за умови структурних зрушень у процесі форсування інтеграційних процесів на основі збільшення реальних інвестицій в економіку України й розширення ринків збуту не тільки для Європи, але й для вітчизняних виробників.

Для прогнозування розрахована ймовірність забезпечення заданих Європейських параметрів приросту ВВП на основі даних табл. 1. Отримані результати представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Ймовірність значень показника ВВП у довготермінових прогнозах

Країни ЄС	P (A)	Україна	P (A)
Темпи приросту реального ВВП (A), %		Темпи приросту реального ВВП (A), %	
Ймовірність P(A), якщо $A < 0$	0,07	Ймовірність P(A), якщо $A < 0$	0,36
Ймовірність P(A), якщо $0 \leq A < 1$	0,07	Ймовірність P(A), якщо $0 \leq A < 1$	0
Ймовірність P(A), якщо $1 \leq A < 2$	0,21	Ймовірність P(A), якщо $1 \leq A < 2$	0
Ймовірність P(A), якщо $2 \leq A < 3$	0,29	Ймовірність P(A), якщо $2 \leq A < 3$	0,14
Ймовірність P(A), якщо $A \geq 3$	0,36	Ймовірність P(A), якщо $A \geq 3$	0,51

У результаті – середньоквадратичне відхилення (y) ВВП у ЄС за період з 1996 по 2009 рр. включно становило 1,9%, а в Україні – 13,9%, тобто більш ніж в 7 разів перевищений оптимально-рівноважний рівень.

Розмір середньоквадратичного відхилення від середньоєвропейського параметра характеризує збереження негативної тенденції в довготерміновій перспективі, тобто піддана циклічним коливанням. При цьому позитивним є збільшення ймовірності пришвидшення темпів приросту ВВП у період сприятливої кон'юнктури світового ринку.

Обсяг відхилення темпів інфляції в країні – потенційному члені ЄС від середнього рівня інфляції – досягнутого в трьох країнах ЄС із найменшими показниками, не повинна перевищувати 1,5%. Згідно з Європейськими стандартами темпи приросту цін повинні бути не більше 2,6% [2].

Варто зазначити, що потенціал України дає змогу забезпечити в довготерміновій перспективі максимальне наближення до тренда конвергенції країн ЄС, тому що цільові рівні монетарних і фіскальних індикаторів досягаються поступово. На момент приєднання країн Східної Європи до ЄС в 2000 р. диференціал порівнянності інфляції досягав більше 10% [2], а з 2006 по 2009 рр. відхилення становило приблизно 13%, що також є аргументом на користь практичної можливості інтеграції України за цим вектором розвитку.

На основі усереднених даних про темпи приросту споживчих цін з 1996 по 2009 рр. (табл. 2) і згідно з Європейськими критеріями (табл. 4) зроблені розрахунки ймовірності забезпечення стабільно помірної інфляції для прогнозування показників грошового ринку України та країн ЄС.

Таблиця 4

Ймовірність значень показника інфляції в довготермінових прогнозах

Країни ЄС	P (B)	Україна	P (B)
Темпи приросту споживчих цін (B), %		Темпи приросту споживчих цін (B), %	
Ймовірність P(B), якщо $B < 0$	0	Ймовірність P(B), якщо $B < 0$	0,08
Ймовірність P(B), якщо $0 \leq B < 1$	0	Ймовірність P(B), якщо $0 \leq B < 1$	0
Ймовірність P(B), якщо $1 \leq B < 2$	0,31	Ймовірність P(B), якщо $1 \leq B < 2$	0
Ймовірність P(B), якщо $2 \leq B < 3$	0,46	Ймовірність P(B), якщо $2 \leq B < 3$	0
Ймовірність P(B), якщо $B \geq 3$	0,23	Ймовірність P(B), якщо $B \geq 3$	0,92

У результаті цього середньоквадратичне відхилення (y) від прийнятого в Європі рівноважного рівня інфляції як показник стійкості рівноваги на грошовому ринку в країнах ЄС виявилось мінімальним (2,6%), а в Україні – 25,2%, що закономірно вказує на тісний взаємозв'язок між товарним і грошовим ринком. Економічний спад і структурні диспропорції, як правило, стають причиною цінових коливань. Загалом динаміка макроекономічних показників України і Євросоюзу відображає відсутність синхронності. Однак, на думку автора, саме розбалансованість може стати основою формування нової більш складної й ефективної системи економічних відносин.

Таким чином, проведене наукове дослідження показало, що інтеграційні процеси відбуваються в міру конвергенції економічних систем різних країн з різним рівнем розвитку ринкових відносин на основі синхронізації основних макроекономічних, монетарних і фіскальних індикаторів.

Аналіз динаміки ВВП й інфляції дав змогу виявити значні відхилення Української економіки від Європейського тренда за рахунок неефективної структури ВВП, що обумовлює інфляцію й дисбаланс на грошовому ринку.

На думку автора, формування єдиного ринкового простору є передумовою забезпечення стійкості позитивної динаміки макроекономічних показників в Україні.

Введення в систему аналізу коефіцієнтів синхронізації ВВП й інфляції дало змогу автору встановити, що в період сприятливої кон'юнктури на світовому ринку при зростанні попиту на експортовану Україною продукцію швидкість конвергенції з 2001 по 2008 рр. суттєво зросла, але має нестабільний характер.

Концепція стратегічної конвергенції, спрямована на реалізацію стратегії інтеграційного розвитку, полягає в систематизації чинників, що забезпечують довготерміновий тренд розвитку на основі ефективного взаємопроникнення економічних систем України й країн ЄС.

З погляду посилення світових позицій Європейський вектор вважається перспективним не тільки для України, але й для країн Європи, оскільки спрямований не тільки на розширення ринків збуту розвинених держав, але й обумовить їхню активну участь у формуванні ефективного платоспроможного попиту в Україні на основі залучення прямих іноземних інвестицій. Подальшого аналізу вимагають показники облікової ставки, дефіциту бюджету, динаміки валютних курсів, а також проблеми вивозу капіталу й збільшення реальних інвестицій. Для цього в стратегії інтеграційного розвитку Україні треба буде вирішити непросте завдання з подолання негативної позиції у світовому рейтингу, а також адаптації власної економічної системи з розвиненими країнами.

Література

1. *Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.*
2. *Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 8 / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, В. В. Крилова, В. В. Ващенко, Н. В. Грищук та ін. – К., Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2007. – 266 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre_S_S/Eurointegration.pdf*
3. *Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. д. е. н. В. І. Міщенко, к. е. н. О. І. Кірєєва і к. е. н. М. М. Шаповалової – К. : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 96 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre_S_S/Eurointegration.pdf*
4. *Масловская Л. К вопросу оценки предпосылок интеграции Украины в ЕС // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 72–80.*
5. *Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 5–24.*
6. *Перспективы развития мировой экономики: глобализация и неравенство 2007 г. / Международный Валютный Фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>*
7. *Перспективы развития региональной экономики / Европа / [Электронный ресурс] // Официальный сайт МВФ. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>*
8. *Державний Комітет Статистики України [Електронний ресурс] / Официальный сайт ГКС Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
9. *Офіційне бюро статистики Європейського Союзу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>*
10. *Офіційний сайт Національного Банку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/index>.*

Редакція отримала матеріал 17 грудня 2010 р.

Тетяна КВАША, Наталія МЕЛЬНИЧУК

І загалом підходи до оцінки рівня креативності регіонів. Запропоновано методiku оцінки рівня креативності регіонів України як важливого чинника їхньої конкурентоспроможності.

Узагальнено підходи до оцінки рівня креативності регіонів. Запропоновано методiku оцінки рівня креативності регіонів України як важливого чинника їхньої конкурентоспроможності.

Ключові слова: креативність, методика оцінки креативності, регіони України.

2009 р. було проголошено Європейським роком креативності та інновацій (ЄРКІ), який був ключовою ініціативою, яка об'єднала всі країни-члени ЄС, його інституції та широке коло зацікавлених сторін. Його мета – сприяти використанню та поширенню творчого та інноваційного підходів та ініціатив у різних сферах людської діяльності: від освіти, науки, культури до підприємництва, інформаційного суспільства, працевлаштування та регіональної політики. Європейський Союз розглядає питання творчості та інновації як запоруку розвитку в ХХІ ст. [1].

Україна приєдналась до загальноєвропейської ініціативи 12 січня 2009 р. Адже завдяки згенерованим і вдало впровадженим перспективним ідеям, високим технологіям, новим принципам організації праці тощо будуть створені додаткові робочі місця, що відповідно сприятиме соціальному розвитку, збільшенню податків у бюджет країни [2]. Виробляють ці нові знання команди творчих працівників, внаслідок чого серед індикаторів інноваційного розвитку потрібно шукати показники не господарської спеціалізації, виробничої, технологічної "інноватики", а показники, що характеризують творчість цих працівників. Робота за даною тематикою розпочалася в рамках дослідження, яке проводилося Інститутом економіки та прогнозування НАН України за темою "Модернізація державних фінансів в умовах посилення європейських інтеграційних процесів" з метою визначення додаткових ресурсів соціально-економічного розвитку регіонів України.

Питанням креативності присвячені роботи Р. Флоріди [3, 4], А. Пілясова та О. Колеснікової [5], в яких розглядаються питання методичних положень розрахунку рівня креативності відповідно США та Росії; В. Чистякової [6], яка досліджує взаємозв'язок економічного зростання та рівня освіти в Росії; І. Трофимової [7], яка досліджує зв'язок конкурентоспроможності Росії та якості її людського капіталу. В Україні публікацій щодо зазначених питань не виявлено.

Метою статті є: розроблення методики оцінки креативності регіонів України, оцінка рівня креативності та визначення її впливу на соціально-економічний розвиток регіонів.

Узагальнення літературних джерел щодо теорій, які факторами соціально-економічного розвитку та підвищення продуктивності праці визначали знання та його втілення працюючими, дозволило окреслити основні філософські напрями зазначеної тематики. Так, Ф. Ліст (1789–1846) визначив, що сучасний стан народів є результатом маси всіляких відкриттів, винаходів, поліпшень, удосконалень, що накопичилися, завдяки зусиллям всіх поколінь, які жили до нас. Все це утворює інтелектуальний

капітал людини, яка живе в наш час і кожна окрема нація є продуктивною настільки, наскільки вона зуміла засвоїти ці надбання від минулих поколінь та збільшити їх власними досягненнями. Добробут нації визначається не кількістю багатства, а ступенем розвитку виробничих сил [8]. За М. Кастельсом (нар. 1942 р.) у новому інформаційному суспільстві джерело продуктивності полягає у технології генерування знань, обробки інформації та символічній комунікації. Специфічним є вплив знання на самознання як головне джерело продуктивності. Внаслідок того, що основою інформаційного суспільства є технології знань та інформація, у такому суспільстві є особливо тісний зв'язок між культурою та виробничими силами [8]. П. Ромер стверджував, що науково-дослідна діяльність та нагромадження людського капіталу шляхом освіти і професійної підготовки відіграють важливу роль у забезпеченні зростання доходів на душу населення в довготривалій перспективі.

Висновки щодо сильного впливу нагромадження людського капіталу на динаміку економічного зростання були також отримані в роботі Дж. Алонсо-Каррера з використанням двосекторної ендогенної моделі, в якій відбувається одночасне нагромадження фізичного та людського капіталу. Автор показав, що такі субсидії ведуть до збільшення темпів економічного зростання, причому впливають на динаміку поведінки змінних, які описують як фізичний, так і людський капітал системи [9]. Існують підходи до виміру людського капіталу, які базуються на результатах минулих накопичень, – оцінка через віддачу від людського капіталу. Загальновідомо, що людський капітал приносить як грошові, так і негрошові вигоди. Останні не завжди бувають опосередковані ринковими відносинами. На практиці цей метод оцінки (у більшості його варіантів) лімітований урахуванням тільки грошової віддачі, а тому швидше применшує реальний запас людського капіталу [10].

Найбільш сучасним підходом до виміру людського капіталу є індексний метод, який дозволяє переборювати всі обмеження та викривлення показників, які мають різні виміри (натуральні та вартісні). Ця методологія найкраще підходить для міжкраїнових, міжкатегоріальних та міжрегіональних зіставлень. Відповідні комплексні індекси (конкурентоспроможності, спеціалізованих інноваційних індексів тощо) розраховуються різними світовими організаціями.

До спеціалізованих індексів належать: індекс здатності до інновацій (Innovation Capacity Index), розроблений Всесвітнім економічним форумом, загальний інноваційний індекс, розроблений Європейською комісією тощо. Загальний інноваційний індекс використовується для проведення порівняльного аналізу інноваційної спроможності країн та регіонів, для його розрахунку використовуються двадцять дев'ять вхідних, проміжних та вихідних індикаторів, які поділено на сім груп, згрупованих у три блоки [11]. Структуру субіндексу людські ресурси, що складається з 5-ти простих показників, наведено у табл. 1.

Інший інтегральний індикатор – індекс технологічних досягнень [12], розроблений ООН, розраховується на основі чотирьох субіндексів: створення технологій; розповсюдження нових інновацій; розповсюдження старих інновацій; професійні навички. Професійні навички розраховується на основі: 1) середньої кількості років, які витрачено на навчання; 2) валового охоплення вищим рівнем освіти у математичних і технічних науках.

Якісний вимір людського капіталу було зроблено Р. Флоридою. Р. Флорида описує суспільство, в якому творчий дух стає більш домінуючим. Мільйони з нас починають працювати і жити як творчі натури, в результаті чого наші цінності та смаки, наші

особисті відносини, наш вибір, де жити, і навіть наші почуття і використання часу змінюються. Креативний клас у цей час об'єднує більше 30 відсотків всієї робочої сили. У майбутньому цей клас визначатиме, як поводитися на робочому місці, які компанії процвітатимуть або банкрутуватимуть, і навіть, які території процвітатимуть або гинутьимуть [5]. Дослідження Р. Флориди переконливо доводять, що найчастіше технології, компанії і навіть венчурний капітал переміщуються сьогодні в місця з більшою концентрацією талановитих і креативних людей. Тому першочерговим завданням влади і бізнесу стає створення найкращих умов для залучення креативщиків на свої території.

Таблиця 1

Субіндекс людські ресурси

Людські ресурси
Особи з вищою освітою в галузі технічних та природничих наук серед населення віком 20–29 років (кількість на 1000 мешканців відповідного віку) – 1-й етап вищої освіти.
Особи, які є випускниками аспірантури/докторантури в галузі технічних та природничих наук серед населення віком 25–34 роки (кількість на 1000 мешканців відповідного віку) – 2-й етап вищої освіти.
Особи, які мають закінчену вищу освіту, серед населення віком 25–64 роки (кількість на 100 мешканців відповідного віку).
Особи, які беруть участь у програмах підвищення кваліфікації (навчання) для населення віком 25–64 роки (кількість на 100 мешканців відповідного віку).
Рівень освіти юнацтва (питома вага осіб віком 20–24 роки, які мають, як мінімум, повну середню спеціальну освіту, серед населення відповідного віку).

Р. Флорида розробив методологію розрахунку індексу креативності та здійснив його для 45 країн світу [5]. Згідно з цією методологією інтегральний індекс креативності – це середнє арифметичне трьох індексів: таланту, технологій і толерантності.

Зведений індекс таланту, згідно з методикою Р. Флориди, розраховується як середнє арифметичне індексів креативного класу, людського капіталу та наукового таланту. Індекс креативного класу розраховується як частка творчих працівників (вчених, інженерів, артистів, музикантів, архітекторів, керівників, фахівців високої кваліфікації, загальна риса яких – здатність до самостійної постановки професійних завдань) у загальній кількості зайнятих. Індекс людського капіталу є часткою зайнятих, що мають вищу освіту. Індекс наукового таланту оцінюється як число дослідників на 1 млн. населення.

Зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів витрат на винаходи та інноваційну діяльність. Індекс толерантності за методикою Р. Флориди інтегрує два показники: індекс цінностей і індекс самовираження. Перший відображає ступінь протистояння між традиційним і сучасним суспільствами, готовність товариства сприймати нові ідеї; другий – якість життя, демократичність суспільства, терпимість до мігрантів, національних меншин і т. ін.

Просто застосувати методикою Р. Флориди в Україні неможливо, тому що ряд найважливіших показників не відслідковується в нашій країні (рівень толерантності, можливість самовираження тощо). З метою формування системи індикаторів для моніторингу креативності регіонів України протестовано на працездатність показники, які можливо сформувані на основі даних української державної статистичної звітності. В результаті розроблено методикою розрахунку рівня творчого потенціалу для України з урахуванням наявних даних Держкомстату, застосування якої можливе на всіх рівнях української економіки.

Розглянемо змістовну складову методики розрахунку інтегрального індикатора креативності (творчого потенціалу) регіонів України. Як і для кожного синтетичного (інтегрального) показника, для побудови зведеного індикатора креативності регіону потрібно зробити низку кроків, зокрема: розробити теоретичну структуру зведеного індикатора; сформулювати систему відповідних простих показників (змінних); провести стандартизацію (нормалізацію) змінних з метою приведення їх до однієї основи; зважити змінні та групи змінних; розрахувати інтегральний показник креативності за кожним регіоном [13].

За основу теоретичної структури зведеного індикатора творчого потенціалу регіону приймемо структуру інтегрального індексу креативності за методикою Р. Флориди як середнє арифметичне трьох індексів: таланту, технологій і толерантності.

Зведений індекс таланту – це середнє арифметичне індексів креативного класу, людського капіталу та наукового таланту. Зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів витрат на винаходи та інноваційну діяльність. Індекс толерантності – це середнє арифметичне індексу цінностей і індексу самовираження.

Державний комітет статистики України пропонує наступний набір показників, який може бути використаний для оцінювання ступеня творчого потенціалу: витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи; витрати на інновації; кількість зайнятих, що мають вищу освіту; кількість зайнятих за професійними групами; число дослідників (учених) на 1 млн. населення; обсяг реалізованої інноваційної продукції й т. ін.

Для розрахунку індекса креативного класу Р. Флорида використав частку творчих працівників (вчених, інженерів, артистів, музикантів, архітекторів, керівників, фахівців високої кваліфікації).

В українській статистиці зайняте населення відслідковується за такими професійними групами: законодавці, вищі службовці, керівники, менеджери; професіонали; фахівці; технічні службовці; працівники сфери торгівлі та послуг; кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства; кваліфіковані робітники з інструментом; робітники з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин; найпростіші професії. Спеціалісти творчих професій в окрему групу не виділено.

Загальна риса креативного класу, як вже зазначалось, – здатність до самостійної постановки професійних завдань. Тому як характеристику креативного класу вибираємо показник "законодавці, вищі службовці, керівники, менеджери" та "професіонали". Індекс креативного класу можна було б розрахувати як частку "законодавців, вищих службовців, керівників, менеджерів" плюс частку "професіоналів" у загальній кількості зайнятих в економіці України, але за регіонами ці дані не наводяться. Тому для виміру регіонального зрізу вибираємо показники "кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування" та "чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій", які відслідковуються Держкомстатом за регіонами.

Для розрахунку індексу людського капіталу можна вибрати показники: "частка зайнятих, що мають вищу освіту (повну)", "число кандидатів і докторів наук на 1 млн. населення", "частка випускників вищих навчальних закладів, що розпочали роботу у сфері НДДКР у загальній чисельності всіх випускників", "винахідницька активність працівників, зайнятих в економіці".

Кількість населення, зайнятого економічною діяльністю, за видами економічної діяльності та рівнем освіти по регіонах наведено у збірнику "Зайняте населення України", який видано за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 р. Щорічно цей індикатор Держкомстатом не відслідковується. Водночас щорічно обліковується показник "кількість штатних працівників, що мають вищу освіту (неповну та повну)". Враховуючи, що облікова кількість штатних працівників становить 56% зайнятих, вибираємо як достатньо репрезентативну "кількість штатних працівників, що мають вищу освіту". До того ж вибираємо кількість осіб, що мають повну вищу освіту, і вилучаємо осіб, що отримали диплом за фахом молодшого спеціаліста.

Серед інших можливих показників "частка випускників вищих навчальних закладів, що розпочали роботу у сфері НДДКР", відслідковується Держкомстатом лише на загальнонаціональному рівні, тому для нашого випадку цей показник непридатний. Число ж кандидатів і докторів наук на 1 млн. населення слабо впливає на рівень індексу людського капіталу через дуже незначну частку докторів та кандидатів наук як у загальній чисельності населення, так і у чисельності економічно активного населення віком 15–70 років, тому виключаємо цей показник з набору, який формується. Винахідницька активність працівників, зайнятих в економіці, має суттєвий вплив на валову додану вартість на душу населення – коефіцієнт кореляції між цими показниками протягом 2001–2009 рр. коливається від 0,589 до 0,676.

Внаслідок цього індекс людського капіталу розраховується за двома показниками: частка кількості штатних працівників, що мають повну вищу освіту, у загальній кількості зайнятих і винахідницька активність працівників, зайнятих в економіці регіону (чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій на 1 тис. працюючих).

Індекс наукового таланту оцінюється, як і за методикою Р. Флориди як число дослідників на 1 млн. жителів. Із загальної чисельності працівників наукових організацій виключаються техніки, допоміжний персонал, інші.

За індексом таланту перші місця, крім м. Києва, займають Харківська, Івано-Франківська, Тернопільська області та м. Севастополь (рис. 1).

Івано-Франківська та Тернопільська області мають значну частку державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування у зайнятому населенні віком 15–70 років і значну частку штатних працівників, що мають повну вищу освіту (5-те та 4-те місця серед регіонів України відповідно). Харківська область займає 2-ге місце за часткою працівників з вищою освітою та 1-ше – за винахідницькою активністю. Слід відзначити також значний рівень грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів, на одного дослідника в Івано-Франківській, Хмельницькій та Тернопільській областях (0,228; 0,227 та 0,147 відповідно – перші три місця в рейтингу).

Що стосується зведеного індексу технологій, то як вихідні дані для розрахунку індексу витрат на винаходи використаємо частку витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП України. Індекс інноваційної діяльності – це кількість виданих патентів на 1 млн. населення регіону, показник результативності наукової та інноваційної діяльності ЄС, ОЕСР, ЮНЕСКО.

Проведені розрахунки показали (рис. 2), що за індексом технологій значення вище за середньоукраїнське мають, крім м. Києва, Харківська, Миколаївська, Запорізька області та м. Севастополь. При цьому Харківська, Миколаївська області та м. Севастополь займають перші місця за рівнем фінансування наукових і науково-технічних робіт – від 2,25 до 1,3 відсотка до ВДВ регіону. Запорізька область разом з

Івано-Франківською та Дніпропетровською займають перші 3 місця за кількістю отриманих охоронних документів на одну особу населення.

Слід відмітити, що Івано-Франківська область за рівнем фінансування наукових та науко-технічних робіт займає 14-те місце (0,31 грн. на 1 грн. ВДВ), а за кількістю отриманих охоронних документів – перше (22,4 шт. на 1 особу населення).

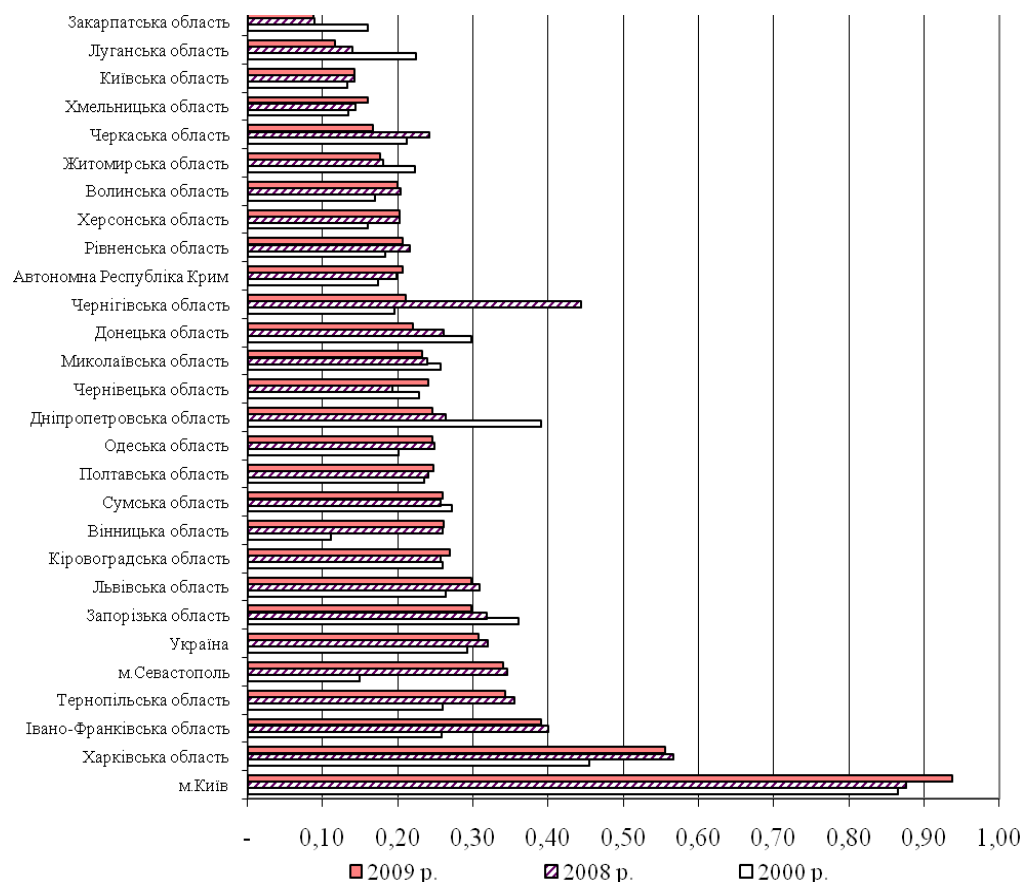


Рис. 1. Індекс таланту регіонів України у 2000, 2008–2009 рр.

Індекс толерантності розглядається як середнє арифметичне індексу цінностей і індексу самовираження. Перший відображає ступінь готовності суспільства сприймати нові ідеї, другий – терпимість до мігрантів, національних меншин, демократичність суспільства. Ці показники в українській статистиці не відслідковуються.

З метою визначення індикаторів, що відображають зазначені критерії, використаємо методикку російських дослідників [5], згідно з якою рівень толерантності корелює зі ступенем мобільності місцевого населення. Індекс толерантності – середнє арифметичне частки населення, яке проживає у регіоні не з народження, та частки міграційного приросту (зменшення) населення у загальній чисельності населення регіону.

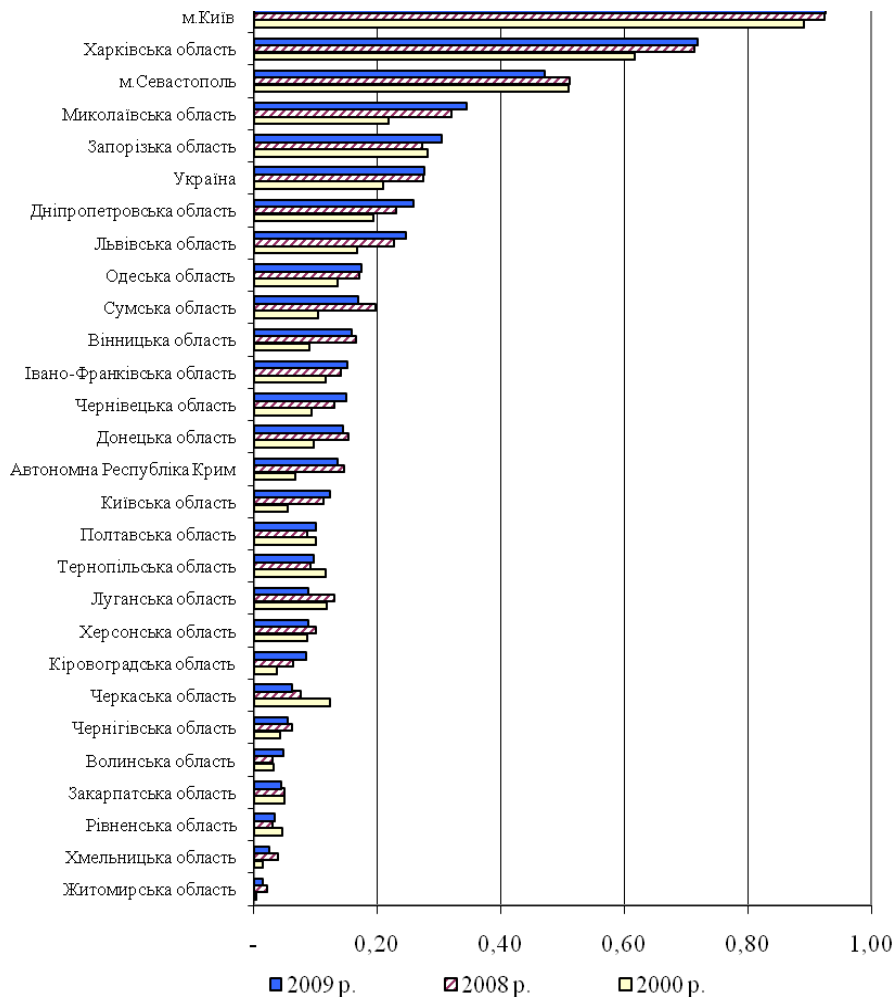


Рис. 2. Індекс технологій регіонів України у 2000, 2008–2009 рр.

Застосування методики передбачає розв'язання задачі нормалізації показників, яка полягає у переході від абсолютних до нормалізованих значень індикаторів, що змінюються від 0 до 1.

При формуванні ознакового простору (множини індикаторів) важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників x_i . З цієї метою показники поділяють на стимулятори та дестимулятори.

Зв'язок між інтегральною оцінкою I і показником-стимулятором прямий, між I і показником-дестимулятором – обернений. Дестимулятори перетворюють на стимулятори за допомогою нормування.

Нормування індикаторів-стимуляторів здійснюється за формулою:

$$Z_i = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

а індикаторів-дестимуляторів за формулою:

$$Z_i = 1 - ((X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min})), \quad (2)$$

щоб всі індикатори отримали значення від 0 (найгірше значення) до 1 (найкраще значення).

Внаслідок того, що інтегральний індикатор розраховується як середнє арифметичне, задача зважування показників відпадає.

Інтегральний показник у загальному випадку має вигляд лінійної згортки:

$$I_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} z_{ij}, \quad (3)$$

де a_{ij} - вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j -го показника в інтегральний індекс i -го часткового індексу;

z_{ij} – нормалізовані значення вхідних показників x_{ij} (деякі показники, $j=1, \dots, m$; $i=1, \dots, n$, які сукупно характеризують певний частковий індекс (характеристику).

Вимоги до a_{ij} та z_{ij} :

усі a_{ij} задовольняють такі умови:

$$0 \leq a_{ij} \leq 1, \quad (4)$$

$$\sum_j a_{ij} = 1, \quad (5)$$

кожен із z_{ij} є нормалізованим, тобто $0 \leq z_{ij} \leq 1$

Р. Флорида застосував свою методикy до країн з населенням, що перевищило 1 млн. чоловік. Серед регіонів України тільки Чернівецька область та м. Севастополь мають населення менше 1 млн., достовірність індикаторів щодо цих територій нижча. В Чернівецькій області проживає 904,5 тис. жителів, що близько до зазначеного порогового рівня, тому для неї вважатимемо похибку несуттєвою.

Таким чином, в остаточний перелік індикаторів увійшло 8-м показників: кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування у відсотках до зайнятого населення віком 15–70 років; чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій на 10 тис. працюючих; кількість штатних працівників, що мають вищу освіту, у відсотках до облікової кількості штатних працівників; число дослідників на 1 млн. осіб населення регіону; кількість виданих патентів на 1 млн. населення регіону; частка витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП регіону; частка населення, яке проживає у регіоні не з народження; частка міграційного приросту (зменшення) населення у загальній чисельності населення регіону.

Розрахований згідно з цією методологією індекс креативності по Україні дорівнює 0,34 (для Росії – 0,39) (рис. 3). Одноосібний перший лідер – м. Київ зі значенням індексу 0,90 у 2008 р. та 0,92 – у 2009 р. Київ займає перші місця з усіх підіндексів. До групи лідерів, значення індексу яких перевищує середньоукраїнське, належать також Харківська область і м. Севастополь із близькими значеннями індексу 0,58 та 0,57 та АРК і Запорізька область – по 0,35–0,36. Миколаївська, Одеська та Дніпропетровська області мають творчий потенціал, що незначно менше середнього по Україні – 0,30–0,33. До аутсайдерів відійшли Закарпатська, Хмельницька, Житомирська, Рівненська та Луганська області, значення індексу творчого потенціалу яких менше за 0,2. Ще 14 регіонів мають творчий потенціал на рівні 0,2–0,3. Серед них Львівська та Донецька області, які мають достатню кількість вищих навчальних закладів та підприємств, для яких потрібні висококваліфіковані працівники.

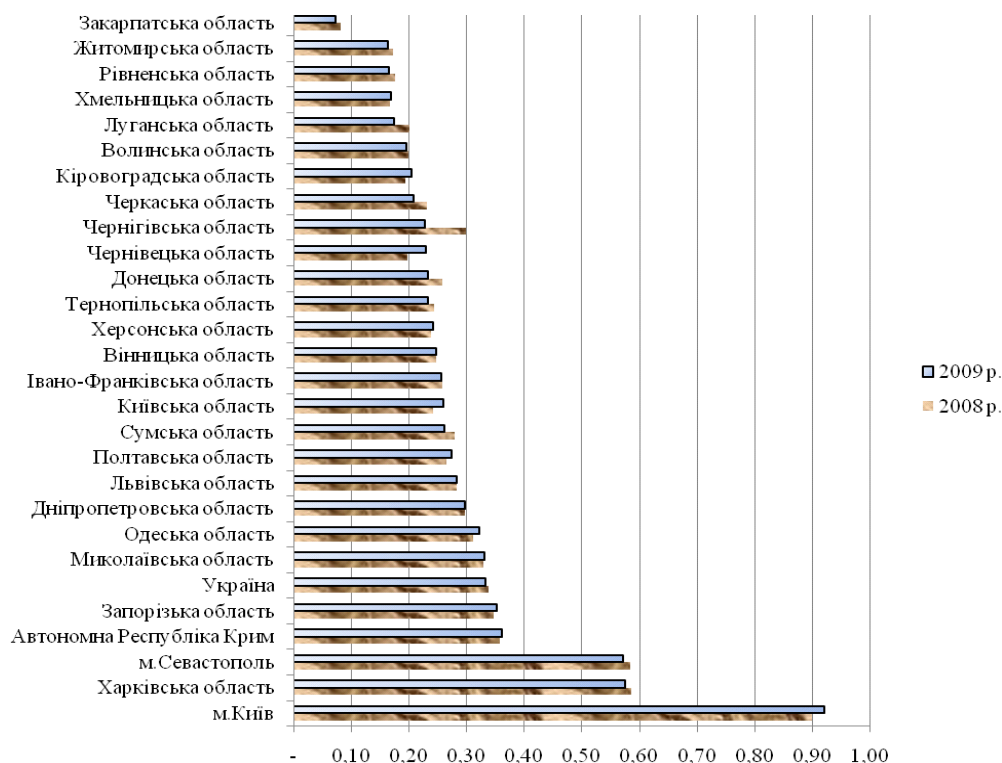


Рис. 3. Рівень креативності регіонів України у 2008–2009 рр.

Цікавим є такий факт щодо Івано-Франківської області – без урахування індексу толерантності вона займає 7-ме місце в індексі творчого потенціалу, Львівська область – 6-те місце, а Автономна Республіка Крим переміщується з 4-го на 17-те місце (табл. 2). Звідси випливає ще один висновок – західні регіони менш терпимі до мешканців інших національностей. Найбільш толерантними є м. Київ та Севастополь, Автономна Республіка Крим та Одеська область.

На основі табл. 2 визначаються регіони з найбільшим науковим і високопрофесійним потенціалом, до яких належать: м. Київ, Харківська, Запорізька, Миколаївська, Львівська, Івано-Франківська області та м. Севастополь. Тернопільська область теж перемістилася з 16-го на 9-те місце. У 2009 р. частка працівників з повною вищою освітою в обліковій кількості штатних працівників у 5-ти з цих регіонів становила понад 33% (в середньому по Україні – 29,9%).

За допомогою кореляційного аналізу перевірено зв'язок між рівнем креативності українських регіонів та обсягами валового регіонального продукту на душу населення. У результаті дослідження виявлено наявність істотного зв'язку між зазначеними показниками – коефіцієнт кореляції становить 0,83.

Як свідчать результати проведеного аналізу, практично зазначені регіони формують інноваційне ядро, яке може забезпечити взаємодію освітніх установ та бізнесу у впровадженні високотехнологічних проєктів.

Індекс творчого потенціалу регіонів України без урахування індексу толерантності

	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
м. Київ	0,93	0,92	0,90	0,93
Харківська область	0,65	0,63	0,64	0,64
м. Севастополь	0,42	0,42	0,43	0,41
Запорізька область	0,33	0,31	0,29	0,30
Україна	0,31	0,30	0,30	0,29
Миколаївська область	0,30	0,28	0,28	0,29
Львівська область	0,26	0,28	0,27	0,27
Івано-Франківська область	0,29	0,27	0,27	0,27
Дніпропетровська область	0,31	0,27	0,25	0,25
Тернопільська область	0,22	0,22	0,22	0,22
Сумська область	0,23	0,23	0,23	0,21
Одеська область	0,24	0,20	0,21	0,21
Вінницька область	0,21	0,18	0,21	0,21
Чернівецька область	0,20	0,20	0,16	0,19
Донецька область	0,25	0,24	0,21	0,18
Кіровоградська область	0,13	0,16	0,16	0,18
Полтавська область	0,19	0,17	0,16	0,17
Автономна Республіка Крим	0,18	0,17	0,17	0,17
Херсонська область	0,16	0,16	0,15	0,15
Київська область	0,13	0,14	0,13	0,13
Чернігівська область	0,15	0,15	0,25	0,13
Волинська область	0,12	0,12	0,12	0,12
Рівненська область	0,13	0,13	0,12	0,12
Черкаська область	0,14	0,14	0,16	0,11
Луганська область	0,16	0,13	0,13	0,10
Житомирська область	0,10	0,10	0,10	0,10
Хмельницька область	0,10	0,10	0,09	0,09
Закарпатська область	0,08	0,07	0,07	0,07

Підсумовуючи, зазначимо, що ці дані слід мати на увазі при прогнозуванні розвитку регіонів України, особливо при розміщенні високотехнологічних галузей, які не потребують побудови значних заводських приміщень та їхнього обладнання, формуванні інтелектуальних територій, стимулюванні творчої діяльності місцевого товариства.

У подальших дослідженнях планується розробити конкретні пропозиції з продуктивного використання творчого потенціалу українських регіонів.

Література

1. Виступ Міністра економіки України на парламентських слуханнях у Верховній Раді України "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" (17 червня 2009 року, м. Київ).
2. Ушенко Н. В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення: Моногр. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2008. – 288 с.

3. Florida R. *The Flight of the Creative Class*. – New York, 2007.
4. Florida R. *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. – New York, 2005.
5. Пилясов А., Колесникова О. Оценка творческого потенциала российских региональных сообществ // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 9. – С. 50–69.
6. Чистякова В. Е. Влияние образования на экономический рост и социальное развитие региона // *Вопросы статистики*. – 2009. – № 6. – С. 76–79.
7. Трофимова И. Н. Качество рабочей силы и конкурентоспособность // *Вопросы статистики*. – 2009. – № 7. – С. 13–21.
8. Корнейчук Б. В. *Информационная экономика: Уч. пособ.* – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.
9. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2001. – № 6. – С. 40–51.
10. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // *Вопросы экономики*. – 2009. – № 9. – С. 51–70.
11. *European Innovation Scoreboard 2008. Comparative Analysis Of Innovation Performance* // www.proinno-europe.eu/EIS2008.
12. *Economy Statistics. Technological achievement (most recent) by country* // http://www.nationmaster.com/graph/eco_tec_ach-economy-technological-achievement
13. Фройденберг М. Складні показники результатів діяльності країни: критична оцінка. Робочий документ Директорату з питань науки, технології та промисловості ОЕСР. – Париж: ОЕСР, 2003. – 43 с. // <http://www.oecd.org/sti/working-papers>.

Редакція отримала матеріал 25 листопада 2010 р.