Березень
2012

ЖУРНАЛ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

ISSN 1684-906X

Журнал
входить до переліку
фахових видань
Вищої атестаційної комісії
у галузі економічних наук
(Постанова ВАКу України
№ 1-05/6 від 12.06.2002 р.)

Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету
ректор – Сергій Юрій

Рекомендовано
до друку вченою радою ТНЕУ
(протокол № 5 від 29 лютого 2012 р.)

Економічна теорія

3 Антон ФІЛІПЕНКО
ПОЛІТЕКОНОМІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

14 Оксана МИХАЙЛОВСЬКА
ГЛОБАЛЬНІ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ
В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ЕНТРОПІЙНИХ КОЛИВАНЬ

Міжнародна економіка

27 Віталіна КУРИЛЯК, Євген САВЕЛЬЄВ
УКРАЇНСЬКА МОДЕРНІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО СВІТОВОГО
ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

39 Дмитро ЛУК'ЯНЕНКО, Олена ТІТОВА
ІННОВАЦІЙНО-КРЕАТИВНИЙ КОМПОНЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

55 Оксана ЧЕРНЕГА, Юлія БОЧАРОВА
АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ
НА ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ ТА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

92 Олег КУЛІНІЧ
КОНКУРЕНЦІЯ ЗА ДОСТУП ДО ЕНЕРГОРЕСУРСІВ:
ПРИКЛАД СВІТОВОГО РИНКУ ВУГІЛЛЯ

104 Олена СОХАЦЬКА, Тарас ОЛЕКСИН
МОНЕТИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА У ГЛОБАЛЬНОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ
ПРОСТОРІ

Макроекономіка

111 Алла МЕЛЬНИК
СТРУКТУРНІ ДИСБАЛАНСИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Адреса: 46000 Тернопіль, бульвар Т. Шевченка, 9
Тернопільський національний економічний університет, Центр європейських і міжнародних студій
Тел.: (0352) 43-52-39
E-mail: jee.tneu09@gmail.com; jee.tneu@yahoo.com
Web-сторінка: http://www.jee.te.ua

Журнал розповсюджується за передплатою, поштою, в роздрібній торгівлі та електронною поштою.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Економічна теорія

Антон ФІЛІПЕНКО

ПОЛІТЕКОНОМІЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Резюме

Здійснено системний аналіз світового господарства на основі методології міжнародної політичної економії. Розглянуто ліберальну концепцію, марксистський підхід та неомеркантилізм (економічний націоналізм). Зроблено висновок про те, що парадигма міжнародної політичної економії перебуває на стадії становлення, проте відображає сутнісні риси та тенденції розвитку світового господарства на сучасному етапі.

Ключові слова

Світове господарство, міжнародна політична економія, міжнародні економічні відносини, світосистемний підхід.

Класифікація за JEL: F01.

© Антон Філіпенко, 2012.

Філіпенко Антон, докт. екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Україна.

Світове господарство являє собою складну комплексну систему з доволі чітко визначеними межами, якісними і кількісними параметрами, що характеризують його як синтетичну економічну категорію. У вітчизняній та світовій економічній літературі часто ототожнюють світове господарство і світову економіку. Світова економіка стосується здебільшого матеріально-речових сил, складових виробництва й обміну, їхніх національних, регіональних та глобальних особливостей. Органічна єдність світової економіки тільки-но починає формуватися, і цей процес буде доволі тривалим. Світове господарство віддзеркалює найінтенсивніші ділянки світової економіки, є її своєрідним ядром.

Головні тенденції розвитку світового господарства зумовлені його постійним кількісним зростанням, диверсифікацією форм міжнародного економічного спілкування, поступовим становленням економічної єдності світу тощо. Дуже динамічно розвивається виробничо-інвестиційна діяльність, формуються міжнародні економічні комплекси. На одне з перших місць висуваються міжнародні науково-технічні зв'язки, торгівля патентами, ліцензіями, «ноу-хау». Випереджальними темпами, порівняно зі світовою торгівлею, розвиваються міжнародний фінансовий ринок, ринок цінних паперів, ринок капіталів. Субстанціальну основу світового господарства становлять міжнародні економічні відносини і відповідні їм форми та механізми реалізації. Іншими словами, світове господарство являє собою сукупність міжнародних економічних відносин в органічній єдності з матеріально-речовими та інституційними елементами.

Важливою рисою світового господарства є розвиток регіональної економічної інтеграції, що створює в цій системі відповідні вузлові структури. Спільний економічний простір формується в Західній Європі та Південно-Східній Азії, у Північній Америці і на Арабському Сході, на європейському континенті загалом і в Африці тощо. Дедалі виразніше проявляється і процес планетарної, всесвітньої інтеграції.

Порівняно новим явищем слід вважати глобалізацію світогосподарських зв'язків, тобто їхній безпосередній вплив на екологічні проблеми планети, ресурсозабезпеченість виробництва, продовольчі проблеми людства тощо.

Системний аналіз світового господарства передбачає виділення головних елементів цієї структури, щодо яких існує декілька підходів. Одні автори обґрунтовують доцільність включення в систему світового господарства національних економічних комплексів, вважаючи, що саме вони становлять першооснову міжнародної економічної структури. Інші – висловлюються проти такого підходу, справедливо вбачаючи в такого роду формуванні невиразний конгломерат економік різних держав, далеко не прямо пов'язаних між

собою міжнародним поділом праці. Очевидно, на даному історичному етапі національні економіки лише умовно можна включати в систему світового господарства. Отже, при аналізі світогосподарських зв'язків ідеться про принципово нову систему якісно вищого рівня, ніж національна економіка. Цій системі притаманні свої особливі ознаки та якості, що суттєво відрізняються від будь-яких економічних комплексів окремих країн. Це унеможливлює зведення суті світового господарства до простої сукупності економік держав і регіонів планети. Такий концептуальний підхід демонструє міжнародна (глобальна) політична економія, що розглядає світове господарство як багаторівневу, ієрархічну систему.

Міжнародну економічну систему можна розглядати насамперед як результат взаємодії всієї сукупності світогосподарських зв'язків та їх першоносіїв – безпосередніх виробників, власників ресурсів, країн, регіонів. Унаслідок цієї взаємодії поступово формується така структура світового господарства (рис. 1), яка відображає найінтенсивніші сектори міжнародних економічних відносин. Один з головних її елементів – міжнародна науково-виробнича сфера, що включає інтернаціональні науково-технічні та виробничо-інвестиційні комплекси і системи.

Характерною особливістю таких міжнародних систем є те, що в їхніх межах об'єднуються науково-технічні потенціали кількох країн, спільно використовуються інтелектуальні, фінансові, матеріальні, природні, інформаційні ресурси за рахунок спеціалізації та поділу праці в пріоритетних галузях економіки, науки й техніки.

Необхідність розробки політекономічної концепції сучасного світового господарства зумовлено зростанням його масштабів, особливо фінансового сектора, диверсифікацією структури світового господарства, складністю трансформаційних процесів тощо. Міжнародна (глобальна)[1] політична економія як окрема наука сформувалася в 70-ті роки XX ст. Вона охоплює лібералізацію і протекціонізм, вплив політичних факторів на процеси економічної глобалізації, функціонування міжнародних економічних організацій, інші форми міжнародних економічних відносин. Як одна зі структурних ланок загальнонаукової методології, міжнародна політична економія (МПЕ) спирається, по-перше, на світосистемний підхід, у якому замість так званого «контейнерного»[2] погляду на державу, коли всі аспекти соціальних відносин досліджуються, насамперед, у рамках держави як основної аналітичної одиниці, з використанням таких одиниць аналізу, як світ-система (міні-система, світ-економіка, світ-імперія та ін.).

---

[1] Концепція глобальної політичної економії спирається переважно на марксистську наукову традицію. Терміни «міжнародна» та «глобальна політична економія» часто вживають як синоніми (O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004).

[2] Термін було запроваджено німецьким дослідником У. Беком (Beck U. Was ist Globalisierung? Frankfurt Main, 1997.

Рисунок 1

Структура світового господарства

По-друге, відчутний вплив на міжнародну політичну економію справили різноманітні теорії гегемоніальної стабільності, суть якої полягає в існуванні лідера-гегемона (чи групи лідерів), що підтримує ліберальний світовий порядок. Останні дослідження цієї проблеми базуються на прикладах Великобританії та США[3]. По-третє, міжнародна політекономія приділяє велику увагу функціонуванню «міжнародних режимів» – систем інститутів на глобальному рівні. Сюди відносять дослідження економічних передумов війн і конфліктів, проблеми міжнародного економічного співробітництва, глобального управління (global governance) [1]. Політичні рамки міжнародних економічних від-

[3] Ісландський економіст Т. Еггертссон, посилаючись на Ч. Кіндлебергера, зазначає, що «останніми роками світовий економічний порядок став хитким через те, що США зменшили свою пропозицію міжнародних громадських благ» (Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. – М., 2001. – С. 336).

носин містять у собі три елементи: вивчення позицій акторів, тобто корпоративних гравців, з огляду на їхнє позиціонування у світовій економіці щодо тих чи інших заходів економічної політики; дослідження інститутів політики, у яких формуються позиції акторів; аналіз переговорів між державами про зміст цих заходів економічної політики з урахуванням впливу акторів, які артикулюють свою позицію через інститути.

У зв'язку з тим, що, з одного боку, міжнародна політична економія – порівняно молода наука, а її предметна онтологія є надзвичайно складною, з іншого – на даний час ще не викристалізувалася єдина наукова парадигма, яка претендувала б на статус своєрідного мейнстриму в галузі світового господарства і міжнародних економічних відносин, на сьогодні все розмаїття поглядів на МПЕ концентрується в рамках двох наукових напрямів. Перший розглядає співвідношення між національною та міжнародною політекономією. Тут конкурують два протилежні підходи, залежно від того, чому віддають перевагу – національним (внутрішнім) чи міжнародним (глобальним) чинникам, що вирішальним чином впливають на зміст і характер МПЕ, є пріоритетними (первинними) в цій складній системі.

Другий науковий напрям міжнародної політичної економії віддає перевагу відносинам між політиками та політичними інститутами, з одного боку, та приватними соціальними акторами – з іншого. У широкому значенні в останньому випадку йдеться про взаємодію між державою та суспільством, між національними урядами та репрезентативними соціальними силами (громадянським суспільством) [5]. Центральною ланкою такого підходу є з'ясування місця і ролі держави в міжнародних економічних відносинах.

Спираючись на методологічні принципи класичної політекономії, сучасна наука використовує методологічний інструментарій міждисциплінарної інтеграції та загальнонаукові методи пізнання: системний підхід, еволюційну теорію, принципи невизначеності та доповнюваності, епістемологічний арсенал синергетики тощо. Серед основних політико-економічних проблем – питання формування світової (всесвітньої) власності, глобального економічного управління, ціноутворення, оподаткування тощо. Вищезазначена та суміжна проблематика і становить предмет міжнародної політичної економії, яка концептуально поділяється на лібералізм, марксизм та реалізм[4]. Ці три основні наукові школи віддзеркалюють надзвичайно складну, гетерогенну структуру сучасного світового господарства. З одного боку, такі чинники, як глобальний поділ і кооперація праці, інтернаціоналізація, транснаціоналізація та глобалізація, зумовлюють формування більш-менш цілісної міжнародної економічної системи. З іншого боку, такі фактори, як нерівномірність соці-

[4] Згідно з іншим підходом, міжнародна політична економія розглядається в контексті таких трьох конкуруючих парадигм, як націоналізм чи меркантилізм, лібералізм та марксизм (O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004, p. 13).

ально-економічного розвитку, поглиблення диференціації між країнами і регіонами світу, збільшення розриву між центром і периферією світової економіки, діють у прямо протилежному напрямі, розхитуючи її системоутворювальні підвалини.

Ліберальна течія в МПЕ традиційно обстоює вільну торгівлю та вільні ринки, спираючись на неокласичну парадигму. Ключовою є позиція щодо необхідності досягнення фундаментальної гармонії інтересів між державами внаслідок вільного обміну між ними товарами та послугами, поглиблення співпраці. Наріжним каменем лібералізму є концентрація уваги на поведінці індивідуумів, фірм та держав. За умов отримання державами максимальної користі від вільної торгівлі, на думку ідеологів лібералізму, не створюється жодних економічних підстав для міжнародних конфліктів та воєн. Ліберальна концепція також передбачає необхідність управління міжнародними економічними відносинами з боку держави шляхом встановлення відповідних торговельних режимів, правил, норм і стандартів з метою забезпечення еквівалентного обміну між країнами, недопущення недобросовісної конкуренції тощо.

Марксистський підхід у сучасній МПЕ розглядає два основних положення: ринок праці та зайнятість за умов зростання інтернаціоналізації капіталу, з одного боку, та проблеми бідності та слабкорозвинутості країн третього світу – з іншого. Невпинне зростання транснаціональних корпорацій та глобально інтегрованих фінансових ринків загострює суперечності між реальним і фінансовим секторами світової економіки, відчутно послаблює економічну і політичну силу робітничого класу, веде до глибокого соціального розшарування в глобальному масштабі. Усе це породжує наростання політичних конфліктів як на індивідуальному рівні, так і на рівні груп, класів та цілих країн. Марксизм вбачає такі головні причини погіршення ситуації у світовому економічному середовищі. По-перше, тенденція до зниження норми прибутку загострює капіталістичну конкуренцію та зумовлює зменшення рівня заробітної плати працівників. По-друге, капіталізм характеризується нерівномірним розвитком, коли зростання багатства окремих центрів відбувається за рахунок інших. По-третє, капіталістичне надвиробництво та недоспоживання широких мас деформують бізнес-цикл, що підриває соціальну стабільність та неминуче породжує внутрішні та міжнародні конфлікти і навіть війни.

Реалізм (економічний націоналізм) сягає своїми корінням античності, середньовіччя та епохи модерну. Характеризуючи цей напрям, оперують такими поняттями, як меркантилізм, неомеркантилізм, статистизм, державно базовані теорії, владна політика, економічний націоналізм. Палкими прихильниками такої політики були А. Гамільтон (США) та Ф. Ліст (Німеччина). Обидва представники виступали за запровадження у своїх країнах протекціоністських заходів під час проведення індустріалізації.

Суть економічного націоналізму полягає у формуванні сильної держави, чому має бути підпорядкований і економічний розвиток. Згідно з реалістичним підходом, припускається, що держава є головним актором міжнародної політичної економії. Держава має пріоритет перед ринком, політична сила формує ринкові відносини. У міжнародній економічній системі немає єдиних правил, тут панує анархія, держави є суверенними, діють на власний розсуд як суб'єкти найвищого рівня, а їм підпорядковуються всі інші актори, що керуються у своїх діях національними законодавствами. Отже, МПЕ формується, насамперед, внаслідок раціональних дій держав у боротьбі за владу та багатство. У взаємовідносинах держав переважає гра з нульовою сумою, коли виграш одного суб'єкта обов'язково передбачає програш іншого, що неминуче породжує конфлікти та економічні війни.

Водночас зазначені підходи не є замкненими та самодостатніми. У реальній дійсності вони переплітаються, використовують інструментарій з арсеналу всіх трьох концепцій, трансформуючись таким чином у два політико-економічні виміри: «міжнародний – внутрішній» та «держава – суспільство». Кожна з концепцій відображає певні сфери, ключові аспекти міжнародного економічного життя, окремі сукупності відносин між суб'єктами глобальної економіки, віддзеркалюючи інтереси держав, класів, соціальних груп, індивідуумів. Ліберальні та неомеркантилістські підходи переважають у розвинутих країнах, у діяльності міжнародних фінансових та інших організацій (МВФ, Світовий банк, СОТ). Марксистські (критичні) погляди притаманні країнам, які потерпають від глобалізації, перебувають у стані хронічної недорозвинутості та зовнішньої залежності. Порівняльний аналіз головних тлумачень міжнародної політичної економії наведено в таблиці 1.

Серед сучасних авторів нетривіальні концептуальні підходи щодо характеристики міжнародної політичної економії демонструють Сюзанна Стренч, Роберт Кохане та Роберт Кох. Позиція С. Стренч характеризується як неортодоксальний реалізм, в основу якого покладено взаємовідносини держави і ринку. Вихідним є положенням про структурну силу, яка формує правила гри в певній сфері. Ті, хто формує такі правила, створюють оперативні рамки для усіх суб'єктів підприємництва, послаблюючи позиції одних та надаючи переваги іншим. С. Стренч виділяє чотири ключові структури сили (безпека, виробництво, фінанси та знання) і вторинні структури (транспорт, торгівля, енергетика, добробут). Значну увагу приділено також недержавним акторам міжнародних економічних відносин. Традиційна міждержавна дипломатія доповнюється взаємовідносинами «держава – фірма» та «фірма – фірма». Крім того, серед акторів фігурують бізнес-асціації, бюрократичні й навіть мафіозні структури, що транснаціоналізуються та підривають владу суверенних держав.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних точок зору на міжнародну політекономію

Ознаки	Економічний націоналізм	Лібералізм	Критицизм (марксизм)
Період виникнення	XV ст.	XIX ст.	XIX ст.
Головні представники	Гамільтон, Ліст, Краснер, Гілпін, Стренч	Сміт, Рікардо, Кант, Вільсон, Кейнс, Гаєк, Кохане, Ней	Маркс, Ленін, Франк, Кох
Складові	меркантилізм, реалізм	вільна торгівля, взаємозалежність	марксизм, фемінізм, інвайронменталізм
Рівень	державоцентричний, атомістичний	плюралістичний, атомістичний	глобальноструктурний
Характер	агресивний	кооперативний	поступливий
Суб'єкти	держава	фірми, держави, неурядові та міжурядові організації	класи, гендери, планета, глобальний капіталізм
Бачення держави	унітарний актор	плюралістична держава: інтереси різноманітних груп	представництво класових інтересів
Бачення ТНК	корисна/шкідлива	Корисна	Експлуататорське
Поведінська динаміка	держава як раціональний актор	індивідуум як раціональний актор, але наслідки не завжди оптимальні	панування та експлуатація як усередині, так і між суспільствами
Ринкові відносини	потенційно негативні	позитивні	експлуататорське
Системна структура	анархія/ конфлікт	кооперація/ взаємозалежність	ієрархія/ конфлікт
Ігрова метафора	нульова сума	позитивна(ненульова) сума	нульова сума
Гегемонія	важливість домінування держави	постгегемонійна кооперація	гегемонія в державі та суспільстві
Роль міжнародних інституцій	незначна	важлива	обслуговування інтересів держав, фірм та класів

Джерело: [8, p. 26].

Р. Кохане – ліберальний інституціоналіст, який стверджує, що інституції, встановлені правила і норми можуть справляти відчутний вплив на поведінку держав, які мають різнобічні інтереси. Головним є питання про те, у який спосіб інституції, які включають формальні міжнародні організації, міжнародні режими та конвенції, звичаї, можуть сприяти країнам у подоланні бар'єрів, що виникають у міжнародному співробітництві. Наголошується, що належним чином відпрацьовані структури міжнародних інституцій можуть сприяти створенню гуманнішої глобальної системи. Чільне місце в роботах Р. Кохане займають проблеми «комплексної взаємозалежності», яка, за певних обставин, дає змогу країнам використовувати міжнародні інституції для диверсифікації та поглиблення співробітництва. Зокрема, розробляючи теорію режиму, він доводить, що, незалежно від розмірів країн, можна отримати вигоду внаслідок зниження торговельних бар'єрів та подолання невизначеності. Водночас, аналізуючи поведінку держав як реакцію на неспроможність ринку, трансакційні витрати та невизначеність, Р. Кохане вбачає трансформацію раціональної поведінки в ірраціональну та застерігає країни не погоджуватися на співпрацю, оскільки їм не відомі мотиви протилежної сторони. Загалом же, він використовує методологію раціонального вибору в міжнародній політичній економії.

Р. Кох – історичний матеріаліст, який вважав, що кожна епоха має свої риси та особливості, інституції та світосприйняття. У центрі його аналізу – організація виробництва та соціальні відносини, пов'язані з ним. Р. Кох спирається у своїх роботах на праці Маркса, Віко, Сореля, Вебера, Грамші та Поланьї. У міжнародній політичній економії він бере за основу три складові: міжнародні організації, соціальне середовище (соціальні сили) та цивілізації[5]. Одним з ключових положень Р. Коха є твердження про роль держави-гегемона, яка домінує в економічній, політичній, соціальній та ідеологічній сферах (Великобританія – XIX ст. , США – XX ст.). Це дає їй підстави вважати власні інтереси та цінності універсальними, властивими й іншим державам. Використовуючи своє домінуюче становище, такі держави намагаються запровадити аналогічні норми і принципи також і в діяльності міжнародних організацій. У теоретичній площині Р. Кох здійснив важливу диференціацію, відокремивши критичну теорію та теорію розв'язання проблем. У теорії розв'язання проблем розглядається структура наявного (реального) світу та способи розв'язання проблем в рамках даної (чинної) системи. Критична теорія акцентує увагу на тому, як формувався нинішній світовий порядок та за яких умов його можна замінити іншими, досконалішими формами. Таким чином, теорія розв'язання проблем концентрується на управлінні системою, а критична теорія – на тому, як змінити систему.

У методологічному плані сучасна МПЕ спирається на три засадничі принципи (концепції): теорію раціонального вибору, неоінституціоналізм та

[5] Надання пріоритетності міжнародним організаціям, вочевидь, зумовлено тим, що Р. Кох протягом 25 років працював на різних посадах у Міжнародній організації праці.

конструктивізм. При цьому економічний націоналізм та лібералізм тяжіють до теорії раціонального вибору чи інституціоналізму, а критичний підхід віддає перевагу конструктивізму. Раціональний вибір акцентує увагу на індивідуальному виборі в умовах невизначеності та домінує в сучасному економічному мейнстримі (неокласика, постнекласика). Його суть полягає в максимізації корисності на основі перевищення доходів над витратами. Модернізований варіант теорії раціонального вибору останнім часом знаходить своє втілення в концепціях експериментальної та нейроекономіки [2]. Інституціоналізм, як відомо, робить наголос на ролі та значенні в економічних процесах формальних і неформальних інституцій; неоінституціоналізм особливого значення надає правилам, звичаям, що в сукупності свідчить про важливість міжнародних організацій та про тенденцію щодо посилення наддержавних механізмів регулювання й управління в умовах глобалізації.

Конструктивізм відштовхується від положення про близькість та взаємозв'язок між індивідуумами та соціальним світом. Якщо раціональний вибір приймає вартість (цінність) та довіру як певний постулат, конструктивізм розглядає їх як те, що потрібно пояснити (розкрити) в контексті ключового елементу формування та визначення реальності. У той час як інституціоналізм зосереджується на правилах як рушійних силах різноманітних обмежень та формування поведінки індивіда в певних фіксованих рамках, конструктивізм виходить з того, що норми і цінності вирішальним чином впливають на економічні інтереси суб'єктів господарської діяльності, визначають їхній зміст і характер.

Отже, міжнародна (глобальна) політична економія вивчає матеріальні умови, практику, факти, нормативні положення, що характеризують сучасний світ, та дотримується правил і концептуальних підходів економічної науки. Вона не зводиться до однієї з трьох вищезазначених концепцій, яка набула статусу наукової парадигми, а, радше, постає як їхня сукупність, що створює передумови для більшою чи меншою мірою адекватного політико-економічного аналізу глобального економічного середовища.

Література

1. Либман А. Направления и перспективы развития политико-экономических исследований. Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 37–38.
2. Смит В. Экспериментальная экономика. Пер. с англ. – М., 2008.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. – М., 2001. – С. 336.
4. Beck U. Was ist Globalisierung? Frankfurt Main, 1997.

5. Frieden J. A. and Lake D. A. International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. Third Edition. – New York, 1995, p. 5.

6. Guala F. The Methodology of Experimental Economics. – Cambridge University Press, 2005.

7. Harrison G, Ross D. The methodologies of neuroeconomics. In: The Journal of Economic Methodology, June, 2010, № 2, Volume 17, p.185–196.

8. O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004.

Стаття надійшла до редакції 23 січня 2012 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Економічна теорія

Оксана МИХАЙЛОВСЬКА

ГЛОБАЛЬНІ СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ЕНТРОПІЙНИХ КОЛИВАНЬ

Резюме

Проаналізовано основні тенденції еволюції глобальної економічної системи та її взаємодії з природною системою. Встановлено, що науково-технічний прогрес відкриває нові можливості заміни невідтворюваних природних ресурсів іншими їх видами, впроваджує нові екологічно безпечні технології і тим самим уникає переходу в фазу ентропійного коливного циклу.

Ключові слова

Глобальна економічна система, ентропійний коливний цикл, вертикальна інтеграція, руйнівні процеси, процеси самоорганізації.

Класифікація за JEL: F01.

© Оксана Михайловська, 2012.

Михайловська Оксана, докт. екон. наук, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України.

Постановка проблеми. У прогнозному аспекті питання щодо режиму еволюції світової економічної системи є одним з найважливіших, оскільки відповідь на нього визначає, за якими закономірностями еволюціонуватиме світова економіка. Квазістаціонарний лінійний чи спіралеподібний розвиток, каскад біфуркаційних перетворень, коливання стабільних і нестабільних станів з перетвореннями, подібними до фазових переходів у фізиці, – це режими, в яких може відбуватися еволюція світової економічної системи та цивілізації в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як окремий напрям економічної науки на основі синергетичної парадигми останніми десятиліттями доволі інтенсивно розробляється економічна синергетика, або фізична економіка, теоретичний базис якої побудовано на методології та математичних моделях точних і природничих наук, насамперед фізики. Проте, як справедливо зауважують російські дослідники Д. С. Чернавський, Н. І. Старков, А. В. Щербаков, такої «фізичної економіки» як цілісної науки ще не створено. Утім, зусиллями вищеназваних і деяких інших зарубіжних фахівців, переважно російських, цей напрям економічної науки нині інтенсивно розвивається.

Серед українських фахівців, які працюють у цьому руслі, слід відзначити таких: Л. Лиско, В. Решетило, В. П. Соловйов, О. Б. Шевчук, В. А. Вагурін, В. Д. Дербенцев, С. І. Дорогунцов, А. Н. Ральчук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак переважна більшість економістів донині працює за традиційними підходами, які становлять основу «ортодоксальної економіки» (термінологія за Р. Нельсоном, С. Уінтером). На нашу думку, це невипадково. Двоякість ситуації із застосуванням апарату синергетики під час дослідження економічних процесів та явищ полягає в тому, що в переважній більшості публікацій, присвячених цій проблематиці, використовують апарат синергетики формально-описово. У гіршому разі просто використовують терміни синергетики й інших наук як данину моді, без застосування власне синергетичної методології для пояснення сутності явищ і процесів, що відбуваються в соціально-економічних системах. Причому часто це трапляється навіть тоді, коли застосування синергетичного підходу є некоректним.

Метою статті є дослідження глобальних сценаріїв розвитку світової економіки в контексті теорії ентропійних коливань.

Основні результати дослідження. Взагалі щодо глобальної економіки виникає подвійна ситуація. Національні економіки стають більш відкритими, чому сприяє глобалізація світового господарства. Саме для відкритих систем можливими є процеси самоорганізації, які відбуваються переважно або внаслідок переходу системи у стан з високою ентропією та подальшої

кооперованої дії агентів, або за принципом самозбірки. Проте обидва типи самоорганізації передбачають відкритість системи. Процеси самоорганізації, які спостерігаються в окремих процесах глобальної економіки та її складових – національних економіках, підтверджують факт їх відкритості. Утім, глобальна економіка – це економічна система найвищого рівня. Постає питання: чи є вона відкритою? Це важливо, тому що для відкритих систем існують критерії, що визначають знак зміни ентропії у відкритій системі. Вони дають змогу визначити певні умови, з виконанням яких у системі обов'язково виникнуть процеси впорядкування та самоорганізації, а в разі невиконання – процеси дезорганізації [1, 2]. Це питання є принциповим, оскільки воно визначає, який режим розвитку (впорядкування чи послідовність хаотичних станів) визначатиме подальшу еволюцію світової економічної системи. Для замкненої системи ентропія, як відомо, не може зменшуватися (друге начало термодинаміки), а це означає, що система може еволюціонувати лише в режимі дезорганізації (або принаймні в режимі зі ступенем організованості, що не збільшується). Іншими словами, якщо система замкнена, то в ній неминуче, рано чи пізно, виникнуть процеси дезорганізації.

Якщо розглядати $S(X)$ як ентропію рівноважного стану замкненої (ізольованої) системи, то розмикання відповідає ситуації задавання додаткових умов. Тоді $S(X \mid Y)$ – ентропія стаціонарного стану після розмикання (система стає незамкненою), у результаті якого в системі виникли зміни, що описуються додатковою змінною Y. Відомо, що ентропія системи після розмикання не може бути більшою від ентропії замкненої системи [3]

$$S(X) > S(X \mid Y). \qquad (1)$$

Розглянемо, як це пов'язано з глобальною економікою. Для цього скористаємося поняттям ентростату. Під останнім розуміють більшу систему, яка взаємодіє з досліджуваною системою і в якій швидкість зміни значень параметрів і характеристик елементів набагато нижча за швидкість змін параметрів і характеристик досліджуваної системи.

До поняття ентростату розглянемо за допомогою таких міркувань. Припустимо, що система 1, яка вивчається, взаємодіє з системою 2, разом вони становлять повністю замкнену систему. Згідно із законом збільшення ентропії, загальна система залишиться в рівновазі, якщо зміна ентропії в досліджуваній системі ΔS_1 дорівнюватиме зміні ентропії другої системи ΔS_2 з протилежним знаком.

Це дає підставу отримати два *основних правила керування порядком* у системі (у роботі [2] ці правила було названо «першим способом керування ентропійними закономірностями»).

1. Для збільшення порядку в системі потрібно збільшити ступінь її відкритості. Тоді новому значенню відповідатиме новий вищий критичний рівень

організації. У результаті в системі переважатимуть процеси впорядкування та самоорганізації, що підвищують її організацію до нового критичного рівня.

2. Для зменшення порядку в системі (зменшення організованості) потрібно зменшити ступінь її відкритості. При цьому знизиться критичний рівень, що спричинить переважання процесів, які дезорганізують систему до нового значення β.

Так, у фаховій літературі наводяться приклади, коли в державах, на кордонах яких посилюється пропускний режим (зменшується ступінь відкритості), відбуваються деструктивні процеси в економіці, культурі й інших сферах діяльності, на які поширюються обмеження щодо обміну із зовнішнім середовищем. Навпаки, послаблення пропускного режиму на кордонах (збільшення ступеня відвертості) супроводжується посиленням процесів організації [5].

Зі зміною ступеня відкритості системи остання залишає свій колишній стаціонарний стан і за рахунок тих чи інших процесів еволюціонує до нового. Проте з досягненням системою нового стаціонарного стану в ній можуть виникнути ентропійні коливання. Скористаємося теоремою І. Пригожина про мінімальне виробництво ентропії, відповідно до якої поблизу стаціонарного стану збільшення ентропії системи відбувається згідно з умовою [6]

$$\frac{\partial P}{\partial t} \le 0, \qquad (2)$$

де $P = \frac{\partial S}{\partial t}$ – виробництво ентропії в системі; рівність нулю відповідає стаціонарному стану.

Умова відображає той факт, що в процесах, які відбуваються зі збільшенням ентропії ($dS > 0$), екстремум функції P відповідає мінімуму ентропії.

Утім, звернемо увагу на важливу обставину: у системах, що взаємодіють з ентростатом, можлива ситуація, коли виробництво ентропії стає негативним, тобто екстремум функції P може відповідати максимуму ентропії. Дійсно, з наведених критеріїв *зміни ентропії у відкритій системі* (*яка взаємодіє з ентростатом*) випливає, що збільшення ступеня відкритості системи переводить її в новий стаціонарний стан з меншою ентропією: $S_{\beta_1} < S_{\beta_0}$, якщо $\beta_1 > \beta_0$. Тому такий перехід супроводжується зменшенням ентропії системи ($\Delta S < 0$). У цьому випадку виробництво ентропії P стає негативним і в умові виразу (2) змінюється знак. Зрозуміло, що можлива й протилежна ситуація: зменшення ступеня відкритості призводить до збільшення ентропії нового стаціонарного стану: $S_{\beta_1} > S_{\beta_0}$, якщо $\beta_1 < \beta_0$, при цьому $\Delta S > 0$, P – позитивна величина і в умові виразу (2) знак зберігається.

Запишемо нерівність (2) у вигляді рівняння, додавши деяку функцію $F(P, S)$:

$$\frac{\partial P}{\partial t} + F(P,S) = 0. \qquad (3)$$

На рівняння (3) поширюються ті самі обмеження, що й на теорему Пригожина. Зокрема, воно виконується в області лінійних процесів. Останнє дає змогу знехтувати всіма доданками, окрім лінійних, у разі розкладання функції F в околі стаціонарного стану. У результаті рівняння (3) набуває вигляду

$$\frac{\partial^2 S}{\partial t^2} + \alpha \frac{\partial S}{\partial t} + \mu S = \mu S_\beta, \qquad (4)$$

де $\alpha = \left(\partial F \big/ \partial P\right)_{P_\beta}$; $\mu = \left(\partial F \big/ \partial S\right)_{S_\beta}$ – часткові похідні функції F у стані, який характеризується певним ступенем відкритості системи β.

Якщо $\mu < 0$, то рівняння (4) має лише нестійкі стаціонарні розв'язки. Якщо $0 < \mu < \frac{\alpha^2}{4}$, то вирішення цього рівняння є стійким і аперіодичним. У разі якщо $\mu > \frac{\alpha^2}{4}$, стаціонарні розв'язки цього рівняння означають стійкі коливання навколо S_β (або, що те саме, навколо ΔS_β).

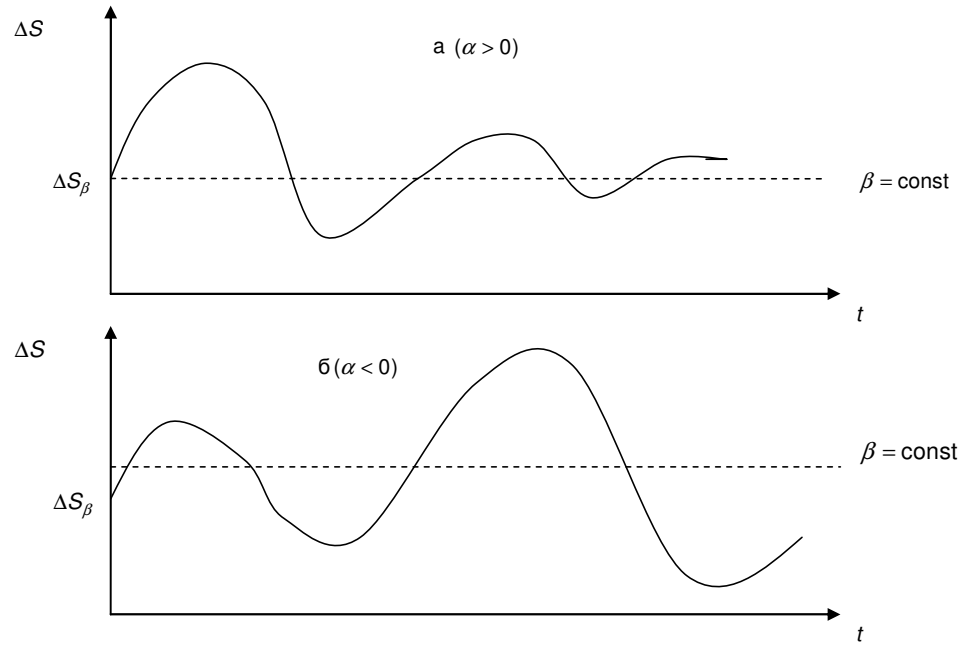
Якщо $\alpha > 0$, ентропійні коливання затухають (рис. 1, а). Коли $\alpha < 0$, амплітуда коливань із часом наростає (рис. 1, б).

З позицій синергетики причина виникнення ентропійних коливань пов'язана з фундаментальним положенням про те, що швидкість будь-якої взаємодії скінченна. У цьому випадку йдеться про те, що дії процесів самоорганізації та дезорганізації врівноважують одна одну лише на критичному рівні організації системи. Якщо рівень організації системи є нижчим чи вищим за нього, то вона «прагнутиме» до цього рівня, тобто в ній за рахунок різних механізмів зворотного зв'язку переважатимуть процеси самоорганізації або дезорганізації. Досягши критичного рівня, переважання процесів того чи іншого вигляду не зможе припинитися миттєво.

Отже, для режиму еволюції досліджуваної системи важливим є рівень її відкритості й організованості. Ці характеристики взаємопов'язані. У кожної системи, що взаємодіє із зовнішнім середовищем, є особливий рівень організації, названий критичним.

Рисунок 1

Ентропійні коливання навколо стаціонарного стану, який характеризується відкритістю *β*



Джерело: розроблено автором згідно з [4].

Для характеристики ступеня відкритості світової економіки (з позиції її взаємозв'язків із природним середовищем) доцільно скористатися коефіцієнтом відкритості (впливу), який визначимо так:

$$k = \frac{n_{us}}{N}, \qquad (5)$$

де k – коефіцієнт широти зв'язку світової економіки з природним середовищем; n_{us} – кількість елементів природного середовища, з якими взаємодіє світова економічна система; N – кількість елементів природного середовища, з якими потенційно може взаємодіяти глобальна економіка.

Для кожного елемента природного середовища, з яким взаємодіє світова економічна система, введемо інтенсивність його використання (впливу):

$$I_m = \frac{V_m}{V_m^*}, \qquad (6)$$

де I_m – інтенсивність використання m-го елемента природного середовища;

V_m – обсяг m-го елемента природного середовища, який використовується в глобальній економіці;

V_m^* – максимально можливий для використання у світовому господарстві обсяг m-го елемента природного середовища.

Тоді ступінь відкритості (впливу) світової економіки щодо природного середовища P визначимо у вигляді двопараметричної залежності $P(K, \{I_1, ...I_{n_{us}}\})$. Тобто показник P залежить від кількості елементів природного середовища, які використовує світова економічна система, та від набору інтенсивності їх використання.

Взаємодія означає використання тих чи інших елементів природного середовища в господарській діяльності. У цьому сенсі, чим більше таких елементів використовується, тим більшою мірою залежним від довкілля стає світове господарство. Адже у випадку дефіциту цих елементів чи переходу їх у якийсь новий стан «нормальний» розвиток світового господарства унеможливлюється. З іншого боку, використання елементів природи є не чим іншим, як впливом глобальної економічної системи на навколишнє середовище. До цього додається вплив на навколишнє середовище як природне для існування людини. Якщо розглядати історичний ракурс взаємодії економіки та природного середовища, то суттєві тенденції до посилення впливу на останнє з боку світового господарства позначилися в період розвитку мануфактурного виробництва та промисловості. За тих часів відбулося швидке збільшення масштабів використання природних ресурсів, переважно за рахунок мінеральної сировини та палива. Паралельно зросли використовувані земельні, водні, лісові ресурси. В. І. Вернадський зазначає, що до XX століття людство використовувало у виробництві 19 хімічних елементів, а на початку XX століття кількість використовуваних хімічних елементів становила 59 [7]. За останнє століття динаміка цього процесу суттєво прискорилася, й у XXI ст. у світовому господарстві використовують майже всі хімічні елементи таблиці Менделєєва. Таким чином, можна наближено оцінити, що:

$$\frac{k_{1900}}{k_{2000}} \approx 3-4 \text{ рази}, \qquad (7)$$

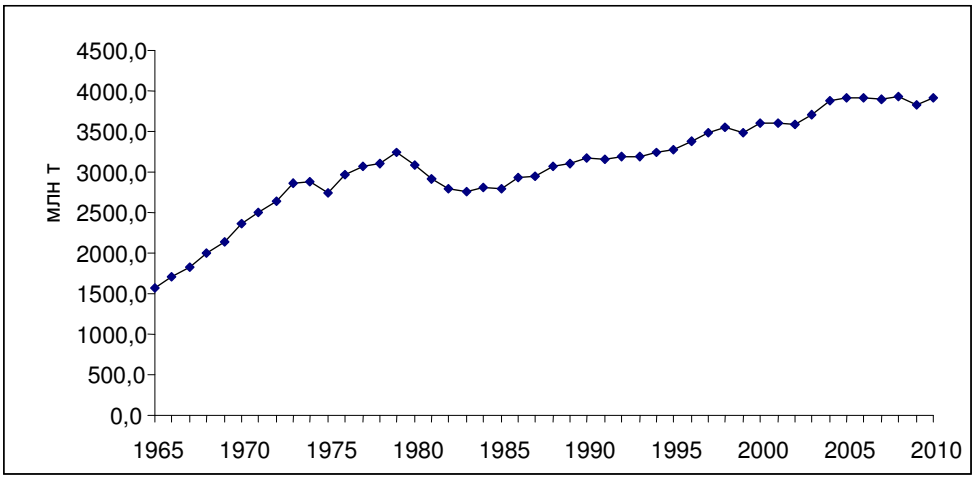
де k_{1900}, k_{2000} – коефіцієнти широти впливу світової економіки на природне середовище, відповідно, на початок XX і XXI століть.

Отже, коефіцієнт широти впливу світової економіки на природне середовище неможливо оцінити точно, проте можна впевнено констатувати наявність тенденції до його суттєвого (в 3–4 рази за століття) зростання.

До цього слід додати збільшення масштабів використання, тобто зростання коефіцієнтів інтенсивності використання елементів природного середовища. Наприклад, за останні 45 років видобуток нафти зріс більш ніж удвічі (рис. 2).

Рисунок 2

Динаміка світового видобутку нафти



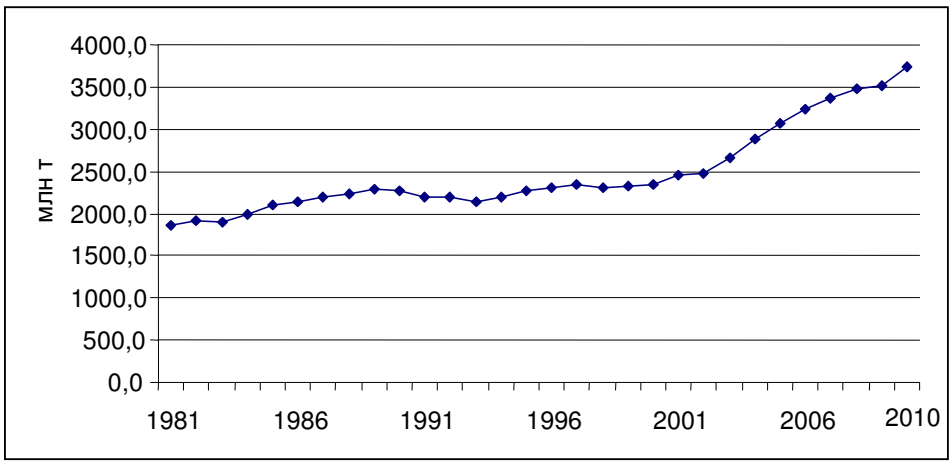
Джерело: побудовано автором згідно з [8].

Якщо в 1965 році у світі було видобуто 1567,3 млн т нафти, то в 2010 році – 3913,7 млн т. І хоча на цьому часовому проміжку були періоди зменшення видобутку нафти, глобальною тенденцією є зростання споживання цього природного ресурсу.

Аналогічна тенденція існує і щодо видобутку вугілля (рис. 3).

Рисунок 3

Динаміка світового видобутку кам'яного вугілля в 1981–2010 рр.



Джерело: побудовано автором згідно з джерелом [8].

У 1981 році світовий видобуток кам'яного вугілля становив 1852,7 млн т. За три десятиріччя він подвоївся й у 2010 році досяг 3731,4 млн т. Таким чином, на прикладі нафти та кам'яного вугілля можна дійти висновку, що у глобальному масштабі відповідні коефіцієнти інтенсивності впливу становлять (не враховуючи зміни розвіданих запасів, які збільшилися незначно):

для нафти: $\frac{I_{oil_2010}}{I_{oil_1965}} \approx 2{,}5$ разу;

для кам'яного вугілля: $\frac{I_{coad_2010}}{I_{coad_1981}} \approx 2$ рази.

Як бачимо, коефіцієнти інтенсивності впливу (використання) вищезазначених елементів природи у світовій економіці зросли надто динамічно.

Загалом з природного середовища щороку видобувається приблизно 35–40 млрд т різних матеріалів і продуктів. У минулому столітті інтенсивно знищували ліси для промисловості та розширення сільськогосподарських угідь. На початку XXI століття з усієї площі суші майже 45 млн кв. км, або близько 1/3, уже зайнято орними, сінокісними, пасовищними угіддями, сада-

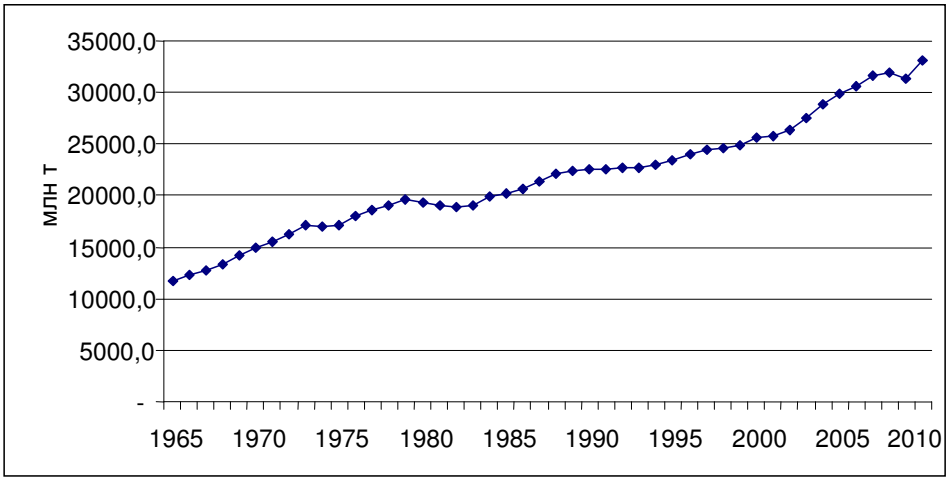
ми та плантаціями. Ліси займають понад 40 млн км^2 усієї суші, з них велика частина розробляється (щороку заготовлюють понад 2 млрд м^3 деревини).

За рахунок спалювання палива в рік зв'язується близько 15–20 млрд т вільного кисню атмосферного повітря, а кількість води, яку щороку вибирають із джерел, оцінюється більше ніж у 560 млрд т (які частково безповоротно втрачаються, а частково скидаються як стічні води).

Зворотним процесом є генерування великої кількості двоокису вуглецю (вуглекислого газу), який емітується в навколишнє середовище (рис. 4).

Рисунок 4

Динаміка викидів двоокису вуглецю в атмосферу внаслідок функціонування світового господарства



Джерело: побудовано автором згідно з джерелом [8].

Якщо в 1965 році сумарна емісія вуглекислого газу у світі становила 11 744,7 млн т, то в 2010 році – 33 158,4 млн т. Менш ніж за півстоліття інтенсивність впливу на навколишнє середовище через цей канал майже потроїлася.

Вищенаведене вказує на те, що вплив з боку глобальної економічної системи на навколишню природну систему доволі великий. Ми не можемо коректно обґрунтувати, чи досягла критичного рівня відкритість світової еко-

номіки відносно природної системи, утім, принаймні вважаємо, що за відкритістю (впливом) на природну систему вона впевнено до нього наближається. Своєю чергою, це означає, що масштаб залежності світової економіки від цього елемента природи зростає.

Слід додатково зауважити, що потреби світового господарства в природних ресурсах швидко збільшуються. За оцінками, для доведення в перспективі споживання первинних матеріалів і продуктів населенням Землі до сучасного рівня їх споживання в найбільш розвинених країнах потрібно потроїти сумарний обсяг їх видобутку, а щодо найважливіших видів корисних копалин (паливо, метали) – збільшити їх видобуток у понад 10 разів. З урахуванням збільшення населення та подальшого зростання рівня питомих витрат первинних матеріалів і продуктів, що відбуваються, на душу населення загальна потреба в природних ресурсах буде набагато вищою.

Це означає, що коефіцієнти інтенсивності використання елементів природної системи світовим господарством зростуть приблизно в 10 разів.

Нині можна вважати однозначно доведеним, що вплив світової економіки на довкілля дедалі зростає.

Це має прямий зв'язок із режимом розвитку глобальної економічної системи. Адже це означає, що природну систему вже не можна вважати ентростатом, оскільки зміною ентропії в ній знехтувати неможливо. А взаємозв'язок систем «глобальна економіка» – «природне середовище» перейде в режим так званих ентропійних коливань. Суть цього режиму полягає в тому, що з перевищенням критичного рівня впливу однієї системи на іншу (це означає зростання рівня організованості в природному середовищі) в ньому підвищується ймовірність подій, які зумовлюють збільшення ентропії. Тобто події, пов'язані зі збільшенням ентропії, починають відбуватися частіше. Система переходить у стан ентропійних коливань.

Постає питання: чому ентропійні коливання розглядають як синергетичний ефект? Відповідь доволі проста. У даному разі є всі ознаки класичного синергетичного ефекту. Система віддаляється від стану рівноваги. Внаслідок скооперованої дії (різних процесів) вона набуває нових властивостей (змінюється режим). Наголосимо, що ця зміна є ймовірнісною. Так, якщо переважання процесів дезорганізації змінюється на режим переважання процесів дезорганізації, це відбувається саме в імовірнісному аспекті: імовірність розвитку процесів дезорганізації вища, ніж процесів самоорганізації.

Висновки. Слід констатувати, що світова економічна система наближається до критичного рівня організованості. А внаслідок посилення її впливу на природну систему до такого самого (але свого) рівня наближається і природна система. У результаті відбуваються зміни в еволюції обох взаємопов'язаних систем. Стверджуємо, що в результаті цих змін синергетичні закономірності виходять на перший план, вони фактично починають формува-

ти основні тенденції еволюції глобальної економічної системи та її взаємодії з природною системою.

Наголосимо, що стихійні лиха (повені, землетруси, урагани), техногенні катастрофи (екологічні кризи, аварії, пожежі тощо), фінансові потрясіння, соціальна та політична напруга мають загальну властивість – за природою вони є руйнівними процесами, тобто збільшують ентропію середовища. Проте зміна ентропії регулюється фундаментальними законами природи. Тому, на нашу думку, в глобальній економіці та природній системі спостерігається розвиток деякої небезпечної тенденції до переважання руйнування.

Висновки Форрестера [10] та його послідовників привернули увагу світової громадськості та наукового співтовариства до глобальних проблем. Вирішення їх вимагає перегляду парадигми розвитку світової економіки та суспільства, передусім щодо природних ресурсів. Адже наявний стан заводить у безвихідь: за Форрестером – внаслідок вичерпаності природних ресурсів, згідно з теорією ентропійних коливань – внаслідок дедалі більшої кількості ресурсів, потрібних для протидії руйнівним процесам.

2. Можливий інший режим еволюції глобальної економічної системи та цивілізації загалом. З точки зору синергетичного підходу такий шлях означає підвищення ступеня відкритості економіки щодо природного середовища. Фактично це високий ступінь інтегрованості економіки у природне середовище. У поняттях класичної науки на роль такої нової парадигми претендує ідея «стійкого розвитку» (від англ. sustainable development, що буквально перекладається як «узгоджений, взаємопідтримуючий розвиток»), уперше озвучена в 1986 р. Гру Харлемом Брундтландом у доповіді «Наше спільне майбутнє». Саме з цього часу в засобах масової інформації вживають термін sustainable development, під яким розуміють модель розвитку, за якої досягають задоволення життєвих потреб нинішнього покоління без зменшення такої можливості для майбутніх генерацій. Якщо розглядати цю тезу в контексті ентропійних коливань, то вона передбачає утримання природного середовища у стані, який був би незмінним відносно критичного рівня організації. Концепція стійкого розвитку здобула підтримку в 1992 р. на конференції ООН у Ріо-де-Жанейро, де було ухвалено Декларацію з навколишнього середовища та розвитку – декларацію належних заходів для проведення в життя стратегії стійкого розвитку.

Припинення тенденції до досягнення критичного рівня впливу світової економіки на природне середовище та недопущення її переходу в режим «стримування процесів, що підвищують ентропію», у XXI столітті передбачає зміщення акцентів на раціональне використання природних ресурсів. У цьому аспекті проявляється ще один канал впливу науково-технічного прогресу на динаміку глобального економічного розвитку. Адже саме науково-технічний прогрес відкриває нові можливості заміни невідтворюваних природних ресурсів іншими їх видами, зокрема різного роду синтетичними матеріалами, впроваджує нові екологічно безпечні технології, що дадуть змогу зменшити вплив

світового господарства на природну систему і тим самим уникнути переходу у фазу ентропійного коливного циклу, яка характеризується більшою ймовірністю розвитку руйнівних процесів, ніж процесів самоорганізації.

Література

1. Співак В. М. Другий тип глобалізації: проблеми та перспективи дослідження / В. М. Співак // Вісник ДАКККіМ. – 2010. – № 3. [електронний ресурс] – режим доступу: – http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdakk/2010_3/38.pdf.
2. Прангишвили И. В. Энтропийные и другие системные закономерности: вопросы управления сложными системами / И. В. Прангишвили. – М. : Наука, 2003. – С. 70.
3. Климентович Ю. Л. Статистическая физика / Ю. Л. Климентович. – М. : Наука, 1982. – С. 55.
4. Шаповалов В. И. Законы синергетики и глобальные тенденции / В. И. Шаповалов, Н. В. Казаков // Общественные науки и современность. – 2002. – № 2. – С. 143.
5. Попов В. Эволюция человечества и экономика / В. Попов, И. Крайнюченко // Общество и экономика. – 2006. – № 6. – С. 186.
6. Пригожин И. От существующего к возникающему / И. Пригожин. – М. : Наука, 1985. – С. 72.
7. Вернадский В. И. Живое вещество и биосфера / В. И. Вернадский; ред. А. Яншин; РАН. Комиссия по разработке научного наследия В. И. Вернадского, Институт геохимии и аналитической химии им. В. И. Вернадского. – М. : Наука, 1994. – С. 28.
8. BP Statistical Review of World Energy – 2011 (June) [електронний ресурс] – режим доступу: http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/ globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/spreadsheets/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.xls.
9. Number of disasters reported 1900–2010 [електронний ресурс] – режим доступу: http://www.emdat.be/sites/default/files/Trends/natural/world_1900_ 2010/ 1a.jpg.
11. Форрестер Дж. Мировая динамика: Пер. с англ. / Дж. Форрестер. – М. : АСТ; СПб. : Terra Fantastica, 2003. – С. 124–125.

Стаття надійшла до редакції 30 січня 2012 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Міжнародна економіка

Віталіна КУРИЛЯК,
Євген САВЕЛЬЄВ

УКРАЇНСЬКА МОДЕРНІЗАЦІЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ НОВОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

Резюме

Обґрунтовано напрямки формування інноваційної економіки України з урахуванням світового досвіду. Доведено необхідність формування національної інноваційної моделі як глибоко інтегрованої системи у світове науково-технічне співтовариство; відродження мережі науково-дослідних і дослідно-конструкторських інститутів; посилення дії інструментів фінансової підтримки і розробки широкомасштабної програми створення привабливого інвестиційного клімату. Розглянуто питання формування нового світового порядку і посилення ролі України в цих процесах.

© Віталіна Куриляк, Євген Савельєв, 2012.

Куриляк Віталіна, докт. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет, Україна.
Савельєв Євген, докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Ключові слова

Дослідно-конструкторський інститут, еліта, інвестиційний клімат, інновації, інноваційна економіка, науково-дослідний інститут, національна інноваційна модель, новий світовий економічний порядок, рентоорієнтована економіка, українська модернізація, фінансова підтримка.

Класифікація за JEL: F14, F15, F41, P21.

Ретроспективний погляд на зроблене і не зроблене за двадцять років незалежності України дає достатньо підстав стверджувати, що економіка країни перебуває на етапі початку створення власної моделі «ривку навздогін». Зрештою, необхідно вирішити, як це потрібно почати і проводити. Безперечно, варто враховувати не лише досягнення традиційних лідерів світової економіки, а й корисний досвід перетворень у нових індустріальних країнах. Доволі повчально, що їхні реформатори розпочинали з відкритого визнання відсталості та рішучої відмови від минулих моделей і нашарувань, які виявилися неспроможними забезпечити розвиток в нових умовах. Фанфаронським претензіям на великодержавність та потаканням амбіціям окремих прошарків населення протиставлялась гостра критика всього того, з чим потрібно було «розпрощатися».

Прикладом може слугувати Матахтир бін Мохамед, який 22 роки обіймав посаду прем'єр-міністра Малайзії. У своїй книзі «Малайська дилема», написаній під час тимчасового відходу від активної політичної діяльності, він дав критичну оцінку людських якостей малайців. Зокрема, відкрито писав про їхні лінощі, інертність, звичку покладатися на долю, замкненість і небажання навчатися, тобто про те, що заважає їм стати сучасними. З цього було зроблено висновок, що малайці повинні змінити себе. Такий підхід свідчить про рішучу готовність реформаторів іти наперекір течіям, що не сприяють модернізації.

Українська модернізація у своїй першооснові має гамлетівську проблему «бути чи не бути». Незважаючи на те, що країна протягом двадцяти років самостійності на руїнах планової економіки будувала національний варіант олігархічного устрою господарства, напевно, треба визнати, що він не став фундаментом створення «українського дива». За цієї моделі суттєво га-

льмується потенціал важелів конкуренції та держава не наближається до рівня світових лідерів. Контролюючи цілі галузі, олігархи не зацікавлені в міжгалузевому русі капіталу та структурних змінах, примножуючи особисті статки через канали політичної ренти завдяки підпорядкуванню своєму впливу державних інституцій і зрощенню з ними. Сутнісною рисою олігархічної економіки є домінування корупції на основі розвитку тісних, що частіше набувають форми партнерських, стосунків між економічною і адміністративно-політичною «елітами». При цьому від процесів приватизації усуваються не лише населення країни, а й іноземний капітал.

Проте, головний недолік олігархічної моделі економіки (поза соціальною складовою) – вкрай низький рівень інноваційної складової зростання. Як свідчать численні дослідження, попит на інновації з боку українських підприємств протягом двадцяти років незалежності залишається вкрай низьким, не відповідає потребам сталого економічного зростання, і цю тенденцію не спромоглися переломити кризові явища [9, с. 53–57]. До того ж, в інноваційній діяльності домінують підприємства галузей нижчих технологічних укладів, хоч у розвинутих країнах близько 60 % становлять фірми високотехнологічних сфер економіки [11]. Зрештою, Україна «має, що має» – «швидкозростаючу примітивізацію національної економіки» [5, с. 46]. Мабуть, настав час, коли краще визнати, як у казці Андерсена, що «король голий», ніж вишукувати статистичну інформацію про квазіінновації. Не можна не погодитися з оцінкою В. В. Дементьєва і В. П. Вишневського, «що в нашій державі є щось схоже на інновації й інноваційну активність, але не самі інновації у власному значенні цього слова» [4, с. 6]. І це сказано дещо дипломатично, тому що автори – не хлопчики Андерсена, а помірковані громадяни, які про всяк випадок не відмовляють собі в самоцензурі.

Інноваційний напрямок економічних реформ для країн з перехідною економікою в регіоні Європи і Центральної Азії визнано Світовим банком як каталізатор пожвавлення економіки та важливішої складової її зростання. Основою такого підходу є висока якість освіти і рівень розвитку фундаментальних наук. Саме на їх основі може бути започатковано процес перетворення безперспективних галузей в економічно успішні та створення нових галузей. Інноваційний напрямок отримуватиме підтримку Світового банку, для чого створено Департамент з глобальної практики у сфері інновацій, технологій і підприємництва (Department of Global Practice on Innovation, Technology and Entrepreneurship) [16]. Розпочнеться процес перетоку робочої сили з безперспективних і малоперспективних сфер народного господарства до нових структур, що нині відбувається мляво. Значною мірою це пояснюється тим, що інституційна інфраструктура щодо передачі цінових сигналів, стимулів і фізичних потоків переміщення робочої сили є вкрай недосконалою. За розрахунками О. І. Цимбала, лише в 40 % міжгалузевих пар обміну робочою силою авторегресійна різниця заробітної плати була суттєва, пар обміну класу «донор-реціпієнт» – лише 21 %, а міжгалузевих пар, де різниця заробітної плати корелює з напрямами переміщення, – 22% [12, с. 13].

Формування інноваційно-орієнтованої національної економічної моделі України потребує великих інтервенцій для реалізації наявного потенціалу як з боку держави, так і з боку приватного сектору. З огляду на можливості та стан розвитку економіки України, при визначенні напрямків розробки національної політики сприяння і стимулювання інноваційним структурним зрушенням за основу варто прийняти науково-практичні рекомендації Світового банку, підготовлені за підсумками десятилітньої аналітичної та практичної роботи з метою забезпечення глобальної конкурентоспроможності країн, що реформуються [14]. На нинішньому етапі вона має містити щонайменше чотири комплекси.

По-перше, треба формувати національну інноваційну модель як глибоко інтегровану у світове науково-технічне співтовариство систему, особливо у сфері винаходів і залучення іноземних НДДКР. Лише на цій основі можна забезпечити відповідний рівень глобальної конкурентоспроможності вітчизняних науковців і практикуючої інтелігенції, яка потребує насамперед сприяння в отриманні міжнародної патентної підтримки перед тим, як розпочати переговори зі своїми західними співавторами щодо прав власності. Актуальність даного напрямку нині має тенденцію до зростання, з огляду на зростання активності в поданні заявок на винаходи за національною процедурою. Так, за інформацією Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, у 2011 році, порівняно з 2012 роком, кількість заявок від національних заявників зросла на 4 %; 131 заявку подано для патентування винаходів за процедурою PCT в іноземних державах, що вище від показника минулого року на 35 %. З боку національних заявників – юридичних осіб – у 2011 році подано понад 8,1 тис. заявок на винаходи і корисні моделі, що перевищує рівень попереднього року. З 1992 до 2011 року видано 101955 патентів на винаходи, 66410 – на корисні моделі, 22618 – на промислові зразки; 150077 – свідоцтв на знаки для товарів і послуг; 11 – на топографії ІМС, 18 – на право використання зареєстрованих зазначень походження товарів; 16 – реєстрацій зазначень походження товарів [1].

По-друге, Україні конче потрібна реформа щодо відродження мережі науково-дослідних і дослідно-конструкторських інститутів університетського, академічного, галузевого і фірмового рівнів. Зрозуміло, що вони повинні мати таку тематичну спеціалізацію і досягти такої результативності у своїй роботі, щоб забезпечувати комерційну привабливість для бізнесу. Проте, як свідчать показники табл. 1, в Україні скорочується кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи. При цьому має місце суттєве відставання від країн ЄС за зайнятістю в цій сфері персоналу. За даними Євростату, у 2008 році чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення в ЄС становила 16,4, а дослідників – 10,1; в Україні ці показники були на рівні відповідно 5,8 та 3,7, зменшившись у 2010 році до 5,7 та 3,7 [8, с. 178].

По-третє, в економічному механізмі країни повинні отримати велику питому вагу такі інструменти фінансової підтримки, як гранти, кредити і венчурний капітал. Їх потрібно доповнювати системою непрямих економічних стимулів, серед яких В. Семиноженко справедливо виділяє податкові та амортизаційні пільги, відтерміноване оподаткування, пільгове кредитування, списання на собівартість витрат на НДДКР, де діє інвестиційний податковий кредит у розмірі 50–100 % від вартості впроваджуваної техніки [10]. Зрозуміло, що фінансові важелі можуть і повинні бути суттєво розгалуженими і відповідати багатоваріантності індивідуальної й колективної творчої праці.

Таблиця 1

Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності (одиниць)

	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всього	1510	1452	1404	1378	1340	1303
державний сектор	501	511	496	496	499	514
підприємницький сектор	837	767	729	698	658	610
Сектор вищої освіти	172	173	178	182	181	178
Приватний неприбутковий сектор	–	1	1	2	2	1

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – С. 10.

По-четверте, інноваційна складова української економіки потребує розробки масштабної програми створення привабливого інвестиційного клімату. З огляду на те, що вона включає як економічні, так і позаекономічні аспекти, цей елемент варто вважати найважливішим і найскладнішим, адже він потребує оновленої та злагодженої діяльності економічних і силових структур. Це означає, що досягнення привабливості економіки потребує кардинальних централізованих рішень і в умовах України особливо великої політичної волі щодо їх виконання. Реформатори повинні усвідомити, що лише «наявність ефективної політичної системи і структури інститутів (ефективних стимулів) автоматично призводить до економічного зростання [6, с. 5]».

Будь-який варіант економічної моделі розвитку України повинен містити рішення щодо її інтеграції в міжнародні ринки і світоцивілізаційні процеси. Нинішня епоха великих історичних змін – це час тектонічних зрушень, коли країни, що розвиваються, мають більші (як правило, у кілька разів) за розвинуті крани темпи зростання економіки (табл. 2). По суті, вони перетворилися в рухому силу світового економічного розвитку. Якщо в 1990-х роках на країни, що розвиваються, припадало близько 20 % світового обсягу інвестицій, то нині цей показник сягнув уже 45 %.

Таблиця 2

Темпи зростання світового обсягу виробництва (річні зміни, %) [17]

	Середні показники за роками									Прогнози		
	1993–2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Весь світ	3.3	3,6	4,9	4,6	5,3	5,4	2,8	-0,7	5,1,	4,0	4,0	4,9
Країни з розвинутою економікою	2,8	1,9	3,1	2,7	3,1	2,8	0,1	-3,7	3,1	1,6	1,9	2,7
Країни з ринком, що формується, і країни, що розвиваються	4,1	6,2	7,5	7,3	8,2	8,9	6,0	2,8	7,3	6,4	6,1	6,7

Посткризовий розвиток світової економіки характеризується поступовим переходом до нового економічного порядку, який змінює механізми, гравців і динаміку, що виникли після завершення холодної війни. Україна в цих процесах посідає особливе місце. Інвестиції, що надходять з України, як правило, не знаходять ефективного застосування за кордоном і від самого початку носять тіньовий характер – вони втікають з метою приховування і повертаються вже як іноземні для здійснення, яка правило, операцій корупційного і тіньового характеру. Так, капітал резидентів в економіці інших країн на початок 2010 року становив 6226,3 млрд дол. США, з них 5910,9 млрд дол. – у країни ЄС. Одночасно тільки з Кіпру інвестовано в економіку України у 2009 році 9005,3 млн дол., а у 2010 році – ще 9914,6 [7, с. 9, 17].

Тенденції з міжнародними інвестиційними потоками, що мають українське походження, розвиваються в умовах формування складних фінансових вузлів, пов'язаних з виникненням потужних регіональних центрів. Ідеться про укріплення США і ЄС на Заході, Росії й Ради країн Персидської затоки (РКПЗ) у Центральній Азії та на Близькому Сході, Китаю та Індії на Сході,

тобто про формування нової фінансової картини світу, що, по суті, уперше стає по-справжньому глобальною і багатополярною. Уже нині можна з великою ймовірністю прогнозувати, що в цих умовах у певних центрах створюватиметься надлишок коштів, які використовуватимуться для цілей убезпечення від економічних і фінансових потрясінь та валютних криз. Проте, ці надлишки спрямовуватимуться переважно не як інвестиції в країни з дефіцитом фінансових ресурсів, а для цілей забезпечення амбіцій зростання і лідерства в нових центрах. Канали руху капіталу розширятимуться в напрямках: формування конкурентоспроможного наукового і людського ресурсів, стимулювання оволодіння населення маркетинговими навиками і загальнокультурними схильностями до творчості; створення розсередженого виробництва енергії та наступних поколінь інтернет-технологій і інформаційних технологій (на взірець суцільної комп'ютеризації та «Інтернет-речей – Internet of Things»); розробки джерел чистої води і, зрештою, захоплення ресурсів за кордоном (особливо сировинних та землі), пошук залежних партнерів у стратегічних регіонах.

З огляду на тенденції, що зароджуються і поширюються у світовій економіці, для України постає важливе завдання зі стимулювання зацікавленості бізнесу в інвестуванні у створення національних виробництв у сфер послуг з високим рівнем доданої вартості, що були б спроможними стати лідерами або центрами на світовому ринку. Це потребує реформ з відокремлення бізнесу від політики, які не дають жодних підстав для побудови корупційних схем, створюють гарантії безпеки національних товаровиробників і підприємців, вільні від подвійних стандартів. При цьому потрібно враховувати, що попит на лідерство в майбутньому не лише не зменшиться, а й ще більше загостриться. Можна припустити, що за нової політики виявиться чимало напрямків, у яких можна step by step просуватися щонайменше до першої двадцятки чи десятки економічних лідерів. Наприклад, серед інших, для України ще залишаються шанси претендувати на провідні позиції в екологічній сфері – як в аспектах скорочення викидів вуглеводів, так і в плані продукування продуктів харчування за умов всебічно продуманої та грамотно реалізованої політики. На часі створення достатньої для «стрибків» у нові сфери гнучкості резерву робочої сили та урядової сприйнятливості до інновацій у бізнесі розвинутої до рівня досвідченості для стимулювання інновацій і заохочення творчого підходу чиновників.

Не буде зайвим додати, що реформатори (точніше, бюрократична еліта) повинні першими взяти на себе зобов'язання щодо відмови від доходів паралельної підприємницької діяльності або, навпаки, від урядування, скасувати пільги щодо недоторканості, запровадити систему підзвітності та прозорості державних службовців вищого рівня відносно доходів і витрат, допустити конкуренцію у сфері управління і вивести свідомо з-під свого контролю ті види діяльності, які породжують корупцію. На часі створення системи, яка унеможливить для політиків дотримання філософії власності на країну як джерело свого особистого комфорту в ім'я майбутнього процвітання держа-

ви. «Компенсацією» для «державників» стане створення нового іміджу України на світовій арені як сучасної правової держави, відкритої для бізнесу за цивілізованими (і не інакше) нормами.

Виокремлюючи наявність широкого кола глобальних тенденцій, які відкривають великі можливості для України, треба усвідомлювати, що вона є країною із симптомами хронічного захворювання на кризу, для виходу з якої просто застосовують рецепти, випробувані в «наздоганяючих» економіках. Доречно пригадати, що 2012 рік розпочато з базовим рівнем ВВП, який менший за рівень 1990 року. А це є свідченням того, що країна потребує докорінної модернізації або, за Г. В. Ф. Гегелем, «перерви поступовості» [3, с. 466], не зменшуючи темпів руху. При цьому завдання модернізації полягатимуть не у відновленні втрат за пострадянський період, а у створенні економічної моделі, орієнтованої, насамперед, на якісно, а одночасно в рамках нової якості і кількісно, високі результати в конкуренції на світовому ринку.

Формування світового економічного порядку нині відбувається у змаганні прихильників двох головних напрямків: технологічно-інноваційного і рентоорієнтованого. Перший з них пальму першості віддає монополії новатора як носія конкурентних переваг у ринковій економіці. Рентоорієнтована модель, за визначенням В. В. Дементьєва і В. П. Вишневського, «полягає в тому, що джерелом економічного прибутку є зниження, порівняно з ринком вільної конкуренції, цін на одиницю витрат виробництва, завищення цін на кінцеву продукцію (рівної порівняно з конкурентами якості), відмова нести всю суму соціальних виплат, з якими пов'язане виробництво (зниження податкових та інших виплат із прибутку) або ж відмова ділитися з іншими претендентами частиною отриманого прибутку. *У цьому разі власник (*читай: насамперед олігарх – автори*) привласнює ренту, тобто дохід, який перевищує внесок власника і факторів виробництва, що належать йому, у створення суспільного продукту»*.

Дослідженню рентоорієнтованої поведінки присвячено чимало публікацій іноземних економістів. Особлива увага при цьому приділяється досвіду країн Центрально-Східної Європи та Західних Балкан. Він свідчить про те, що задля рентоорієнтованих стратегій у еліт виникає спокуса відмовитися від політичного плюралізму і економічного лібералізму і забезпечити собі отримання вигод вузьким інтересовим групам коштом суспільстві загалом. «Якщо у країні немає змагання, – пояснює М. А. Вахудова мотиви еліт, – ніщо не перешкоджає правлячим елітам плекати вдома неліберальну демократію та дотримуватись цих рентоорієнтованих стратегій – стратегій, які приносять у жертву економічний добробут і етнічну терпимість» [2, с. 30].

Мабуть, не спричиняє дискусії постановка проблеми щодо необхідності переписування політичних і економічних правил як основи переходу до демократії, що опирається на ринок. Запитання виникає щодо стратегії ре-

форм, серед яких, можливо, радикальнішими були угорські та, особливо, польські, що ввійшли до економічної історії під назвою «шокової терапії». Варіантність реформ у ЦСЄ мала різний вислід у розвитку економічної й політичної конкуренції відразу після 1989 року в Чехії (середній), Словаччини та Болгарії (обмежений) і Румунії (дуже незначний) [2, с. 25]. Проте в жодній з них рентоорієнтований напрямок розвитку не набув такого широкого спектру і не сформував такого обмеженого кола «щасливців», як це сталося в Україні. Тому для наукового вивчення цього феномену важливе значення має аналіз можливостей моделі застигання часткової реформи, запропонованої Джоелем Гелманом.

Жупелом української практики реформування була «шокова терапія», що інтерпретувалося як небезпечність всеосяжних реформ. Вважалося, що останні можуть забажати лише тимчасові невдахи через падіння свого життєвого рівня або втрачені можливості. Однак не надавалося широкого розголосу інформації, що, попри економічні труднощі для більшості виборців, вони не вимагали їх припинити. Несподіванкою було навіть те, що ці труднощі виявилися меншими, ніж у країнах, які віддали перевагу поступовим реформам. Натомість сформувався і набув вирішального значення виклик посткомуністичного переходу, котрий Д. Гелмен сформулював як захист просування реформ від тимчасових щасливців часткової реформи. Серед претендентів на вступ до Європейського Союзу він став найгострішим.

Рентоорієнтована поведінка реформаторів та їхніх прихильників набуває різних форм. В. В. Дементьєв і В. П. Вишневський вказують на хижацький шлях, що забезпечується володінням перевагами в доступі до ресурсів і прав економічної влади, до яких належать ринкова монополія в різних її видах, адміністративна і грошова влада, доступ до джерел політичної та правоохоронної влади, зв'язками з кримінальною владою тощо [4, с. 10]. Д. Гелмен вказує про неминучість створення певних можливостей для арбітражних операцій, які вигідні для щасливців часткових реформ і виникають завдяки лібералізації зовнішньої торгівлі за неповної лібералізації цін без ринкового змагання або приватизації компаній за відсутності нових механізмів контролю над державними кредитами та субсидіями на виробництво. «Замість того щоб створити соціальну базу для підтримки прогресивних реформ, – доводить Гельмен, – тимчасові щасливці часто намагаються затримати економіку в стані застиглої часткової реформи, яка приносить їм щедру ренту, а решті суспільства – високі витрати» [15, p. 204]. Це співзвучно з позицією ідеолога польських реформ Лешека Бальцеровича, який закидає повільним реформам те, що вони каналізують «підприємницьку енергію на гонитву за рентами і корупцію, а не на пошук шляхів досягнення кращої ефективності» [13, p. 75]. Іншими словами, цю тезу можна прокоментувати формулою: повільна реформа = повільному розвитку, тому що вона обмежує перспективи економічного розвитку і призводить до зростання нерівності.

Отже, теоретично доведено і практично підтверджено, що реформи, започатковані на догоду рентоорієнтованій еліті, мають два продовження. Або в країні продовжується економічна політика, у якій розрахунок зроблено на підтримку тієї підприємницької еліти, яку задовольняють здійснені раніше часткові реформи; або уряд обирає шлях радикальних всебічних реформ на формування інноваційної економіки. У першому випадку уряд рано чи пізно очікує поразка, якщо він своєчасно не переорієнтує свою діяльність. Відсутність здорової конкуренції і затяжні недуги економіки приведуть до влади ті сили, які заслужать довіру електорату завдяки тому, що спроможуться побудувати нову економіку. Саме така ситуація склалася в Румунії 1996 року, у Болгарії 1997 року та Словаччині 1998 року і вилилася у зростання згуртованості серед опозиційних партій та їх співпрацю із громадянськими групами з метою здійснення наново переходу до ліберальної демократії та здобуття членства в ЄС.

Для України нині важливо, щоб рентоорієнтовані еліти усвідомили доцільність і вигідність всеосяжних реформ і об'єднали всі політичні сили для підготовки і реалізації цих реформ. Саме таке сталося на Заході наприкінці XIX – початку XX ст. на основі формальної бюрократичної реорганізації держави введенням формальних правил і раціонально-легальних зв'язків громадянського типу. І сталося тому, що патримоніальні та рентоорієнтовані еліти зрозуміли вигідність у довгостроковій перспективі прийняття рівних і прозорих механізмів відкритої конкуренції на основі єдиних і загальних для всіх правил.

Загалом перехід від рентоорієнтованої до інноваційноорієнтованої економіки можна здійснити на основі послідовного використання методів банкрутства. Насамперед, має бути прийнято і реалізовано сучасне антикорупційне законодавство, яке перекриє всі рентні шляхи максимізації економічного прибутку. Підприємства, власники яких виявляться неспроможними в нових умовах трансформуватися у творчого, здатного до ефективної діяльності підприємця, збанкротують. Їхній бізнес переймуть нові підприємці, які стануть основою становлення інноваційної економіки. Зрештою, відбудеться послідовний процес формування інноваційної моделі національної економіки.

Література

1. В Україні зростає патентна активність заявників [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/7880-v-ukrajini-zrostae-patentna-aktivnist-zayavnikiv.
2. Вахудова А. М. Нерозділена Європа: демократія, важелі впливу та інтеграція після комунізму / Вахудова, Анна Мілада / Пер. з англ. Тараса Цимбала. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009.
3. Гегель Г. В. Ф. Наука логики. В 3-х т. Пер. с нем. Т. 1. – М., 1970.
4. Дементьєв В. В. Вишневський В. П. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / Дементьєв В. В., Вишневський В. П. // Економічна теорія. – 2011. – № 3.
5. Єщенко П. Відновлеб6ння соціально-економічного розвитку – пріоритет номер один у світі та в Україні / Єщенко П., Арсеєнко А. // Економіка України. – 2012. – № 1.
6. Эггерссон Т. Знания и теория институциональных изменений / Эггерссон Т. // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 5
7. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : статистичний збірник. – К. : Держкомстат: 2011.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Дежстату України», 2011.
9. Ротар А. В. Статистико-економічна оцінка стану інноваційної діяльності у промисловості / Ротар А. В. // Статистика України. – 2010. – № 3.
10. Семиноженко В. За три кроки до мети / Володимир Семиноженко // Дзеркало тижня. – 2011. – № 18. – 20 травня.
11. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Федулова Л. І. – К. : Основа, 2005.
12. Цимбал О. І. Інституційне регулювання ринку праці України: теорія, методологія, практика: Автореферат дис.. д-ар екон. наук: 08.00.03 «економіка та управління народним господарством» // Цимбал Олександр Іванович. – Тернопіль, 2012.
13. Balcerowicz l. Understanding Postcommunist Transitions // Journal of Democracy. – 1994. – № 5 (4).
14. Harnessing Quality for Global Competitiveness in Eastern Europe and Central Asia / J-L Racine, Editor. – The World Bank. – 2011 [Електронний ресурс] //

Режим доступу: http://www.scribd.com/WorldBankPublications/d/56133198-Harnessing-Quality-for-Global-Competitiveness-in-Eastern-Europe-and-Central-Asia.

15. Hellman J.S. Winners Take All: the Politics of Partial Reform in Postcommunist Transitions. – World Politics. – 1998. – № 50 (2). – P. 204.
16. Igniting Innovation, opening remarks by Gerardo Corrochano [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ NEWS/0,, contentMDK:23020486~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html
17. Word Economic Outlook (WEO). Slowing Growth, Rising Risks. – IWF. – September 2011.

Стаття надійшла до редакції 15 березня 2012 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Міжнародна економіка

Дмитро ЛУК'ЯНЕНКО,
Олена ТІТОВА

ІННОВАЦІЙНО-КРЕАТИВНИЙ КОМПОНЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Резюме

На сьогодні інноваційність стає пріоритетним фактором економічного розвитку і суспільного прогресу, відображаючи широкий спектр його політико-правових, освітніх, науково-технологічних, економічних і соціальних параметрів. В умовах глобалізації відбувається переорієнтація ресурсів розвитку на інтелектуальний капітал, продуцентами і носіями якого є університети. Глобальна інформатизація ринку праці, крос-культурна уніфікація формують глобальний споживчий попит на освітні послуги. Щоби бути конкурентоспроможною, Україні потрібно розвивати національний освітньо-інтелектуальний ресурс у руслі сучасних пріоритетів науково-технологічного прогресу.

Ключові слова

Глобальна конкурентоспроможність, глобальний ринок праці, глобальний менеджмент, глобальне мислення, університетська освіта, інноваційний ресурс, інтелектуальний капітал.

© Дмитро Лук'яненко, Олена Тітова, 2012.

Лук'яненко Дмитро, докт. екон. наук, професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна.
Тітова Олена, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна.

Класифікація за JEL: M10, J00.

Вступ

У сучасних умовах стимулюється осмислення глобалізаційних процесів у парадигмі не лише постіндустріального, а й інформаційного суспільства та нової економіки, коли адаптуватись до якісно нових умов конкуренції можуть лише найбільш дієздатні та активні організації, спроможні формувати глобальні конкурентні переваги. На основі розвитку людського, насамперед інтелектуального, капіталу проблема інноваційної здатності до технологічного, економічного і соціального прогресу, подолання негативних конкурентних впливів, достойної відповіді на виклики глобально кризового розвитку стоїть практично перед всіма країнами світу, у тому числі економічними лідерами. У США, де було створено унікальні умови для функціонування повних відтворювальних науково-технологічних циклів практично в усіх галузях і сферах діяльності за рахунок концентрації найбільш продуктивної частини світового інтелектуального ресурсу, на загальнонаціональному рівні постійно актуалізується проблема забезпечення інноваційного лідерства та глобальної конкурентоспроможності. Експерти ЄС також стверджують, що забезпечення динаміки і конкурентоспроможності економіки Європи уможливлюється лише за умови, коли протягом наступних років ключовим пріоритетом її розвитку стане так званий трикутник знань, тобто створення, передавання й використання знань через дослідження, освіту, професійне навчання та інновації [6]. Інноваційна спрямованість моделей розвитку забезпечувала конкурентоспроможність азійських тигрів (Японії, Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню, Гонконгу), Індії, Бразилії, Китаю). Її декларують і окремі постсоціалістичні економіки – Росія, Чехія, Угорщина, країни Балтії.

Значення інноваційності як ключового компонента ефективного економічного розвитку у XXI столітті сповна усвідомлювали науковці та вище керівництвом України практично від самого початку становлення її суверенності. При це свідчать орієнтація досліджень провідних наукових установ, втілених у фундаментальних публікаціях [4, 5, 13, 16], спрямованість програм дій Уряду, спрямованість законодавчих актів та інституційних ініціатив. Разом із тим переоцінка феномену індустріалізації, що базується на нижчих (II–III) технологічних укладах, невизначеність національних інтересів і пріоритетів у координатах IV–V-го технологічних укладів за вкрай складних геоекономічних та геополітичних умов, кон'юнктурно-ресурсна мотивація державного топменеджменту, болісні впливи глобальних криз призвели до багаторічної зосередженості переважно на власних проблемах виживання, а не розвитку. У результаті інноваційні реалії розвитку української економіки в останні два де-

сятиліття виявились невтішними. На сьогодні в Україні продовжують експлуатувати наявні природні ресурси за допомогою традиційних індустріальних технологій, коли орієнтований на експорт бізнес в особі великих корпорацій мінерально-сировинного комплексу базується на низькотехнологічних виробництвах, забезпечуючи певний рівень зайнятості та збереження позицій його монопольного лідерства в національній економіці.

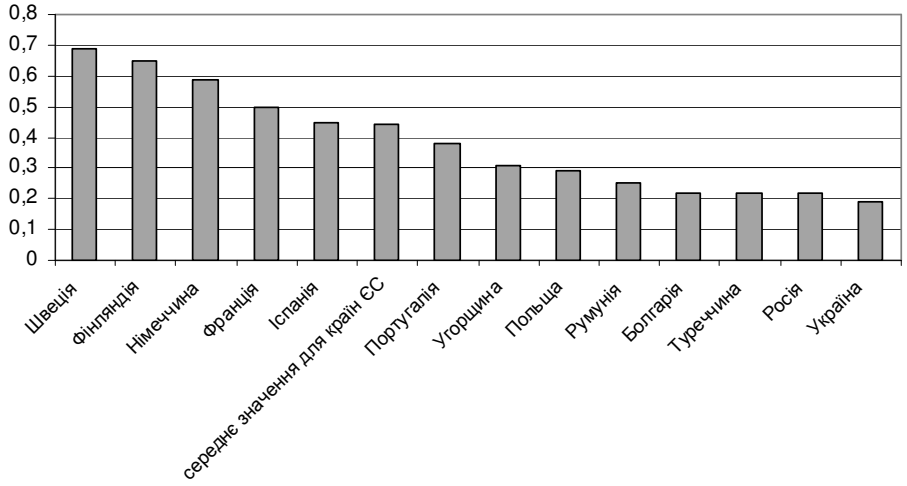
Світові рейтингові оцінки 2007–2011 рр. відображають погіршення більшості показників конкурентоспроможності України. Характерно, що при зниженні її місця за загальним глобальним індексом конкурентоспроможності на 10 пунктів (із 72 позиції серед 134 країн у 2007/2008 рр. до 82 серед 142 країн у 2011/2012 рр.), за критерієм інноваційності падіння становило 22 пункти, технологічною готовністю – 17, витратами компаній на дослідження та розробки – 23, співпрацею між університетами та бізнесом у дослідницькій діяльності – 21. При цьому закупівля передових технологічних продуктів (58 позиція) становить до 75 % інновацій, а в економіці України частка промислових підприємств з інноваційною діяльністю становила близько 13 % з частиною інноваційних проектів у загальному обсязі промислової продукції лише близько 5 % [6]. За окремими показниками глобального інноваційного індексу Україна у 2010–2011 рр. посідає доволі високі місця (інноваційний потенціал – 11; наявність вищої освіти – 14; чистий приплив прямих іноземних інвестицій – 29; публічні витрати на НДДКР – 31; здатність до інновацій – 32; людський капітал – 36) [19]. Натомість за ефективністю правової системи вона позиціонується на 129 місці, регуляторним середовищем – 112, захистом інтелектуальної власності – 107, індексом захисту інвесторів – 109. Позиціонування України за системою науково-інноваційних показників[1] порівняно з окремими країнами Європейського Союзу наведено на рис. 1.

До основних причин, що гальмують ефективну реалізацію інноваційно-технологічної моделі розвитку української економіки, потрібно віднести: несформованість національної інноваційної системи; низький рівень фінансування інноваційної сфери; невисока інноваційна активність вітчизняних підприємств та слабкі зв'язки між суб'єктами інноваційної сфери; низький рівень науково-дослідницьких робіт у бізнес-секторі; слабкий рівень комерціалізації інновацій; невеликий попит на інноваційні продукти з боку промислового сектору; неінтенсивний науково-технологічний обмін; вкрай низький рівень патентування вітчизняних винаходів в іноземних патентних організаціях; відсутність національного ринку венчурного капіталу та конкуренції в інноваційному підприємництві; нерозвинутість законодавчої бази, що регулює інноваційну сферу.

[1] Європейська системи оцінки інновацій охоплює показники: продажу товарів, нових для компаній; продажу товарів, нових на ринку; експорт наукоємних послуг; МСП з інноваціями; технології в платіжному балансі; промислові зразки співтовариства; торговельні марки співтовариства; патенти в ЄПО; ДПП; відновлення фірм; співпраця МСП; внутрішні інновації МСП; широкосмуговий доступ; приватне кредитування; венчурний капітал; освіта молоді; навчання впродовж життя; вища освіта.

Рисунок 1

Місце України за науково-інноваційними показниками (порівняно з деякими країнами ЄС), 2008–2009 рр. [6, с. 97].



Такий стан речей не лише дискредитує наявний національний інноваційний потенціал, а й є неприпустимим для країни з претензіями на достатній конкурентний статус у глобальній економіці, яка у своїх прогресуючих сегментах дедалі більше набуває рис креативності.

Метою статті є дослідження передумов, факторів і особливостей становлення глобального менеджменту, обґрунтування пріоритетності його інноваційно-креативного компоненту, підтвердження важливості інтелектуальної місії університетів у бізнес-освіті та суспільному прогресі.

Інноваційно-креативна складова глобальної парадигми менеджменту

В умовах глобалізації суттєво модифікуються сучасні економічні відносини, одночасно надаючи менеджменту нових характеристик, які в узагальненому вигляді представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Базові характеристики глобального менеджменту

Менеджмент	Базові характеристики					
	Сфера діяльності (ринки)	Мотивація	Риси	Фактор конкурентності	Організаційна структура	Стиль управління
Національний	Локальна	Мінімізація затрат	Підприємливість	Фізичний капітал	Вертикальні	Автократичний
Міжнародний	Транснаціональна	Оптимізація затрат	Інноваційність	Людський капітал	Горизонтальні	Демократичний
Глобальний	Трансконтинентальна	Лідерство (експансія)	Креативність	Інтелектуальний капітал	Мережеві	Координаційний

Сучасна парадигма менеджменту формується під дією системи науково-технологічних, економічних, соціокультурних факторів, серед яких вирішальне значення, на наш погляд, має становлення глобального ринку праці, детермінованого глобальною інформатизацією та крос-культурною уніфікацією.

За умов формування глобального попиту на управлінські послуги принципово важливими для конкурентоспроможних менеджерів залишаються високі професійні здібності (розуміння бізнесу, що забезпечується, насамперед, магістерськими та МБА-програмами, підприємницький хист, навики спілкування, здатність до вирішення нестандартних проблем, зокрема у кризових ситуаціях, тощо) та належний професійний досвід (як правило, 5-10 років успішної кар'єри у сфері менеджменту чи маркетингу, насамперед, міжнародному).

У глобальній парадигмі менеджменту, враховуючи значущість компетентнісного підходу в сучасній бізнес-освіті, принципово важливими для конкурентоспроможних менеджерів є не лише вузькопрофільні знання, а й:

- знання тенденцій і закономірностей економічної глобалізації, тенденцій розвитку та механізмів функціонування транснаціональних корпорацій;
- уміння аналізувати і прогнозувати шляхи і параметри розвитку глобальної економіки;

- навички ідентифікувати чинники і механізми функціонування глобального ринку, розробки та реалізації управлінських рішень, що посилюють конкурентоспроможність міжнародних компаній на глобальних ринках;
- застосування сучасного інструментарію обґрунтування і реалізації стратегій розвитку конкурентоспроможності корпорацій, країн і регіонів в умовах глобалізації.

В умовах зростання ролі людського капіталу успіх корпорацій у глобальному бізнесі досягається за умов, коли її менеджмент володіє:

- знаннями основних моделей управління людськими ресурсами багатонаціональних корпорацій;
- уміннями використовувати інструменти залучення, селекції, мотивації, навчання та просування кадрів фахівців та керівників;
- навичками розробки та реалізації кадрових рішень, що посилюють конкурентоспроможність людського капіталу корпорацій;
- здатністю застосування ефективних технік управління командною роботою персоналу з метою нарощування інноваційного потенціалу міжнародних компаній та здійснення змін відповідно до вимог глобального середовища.

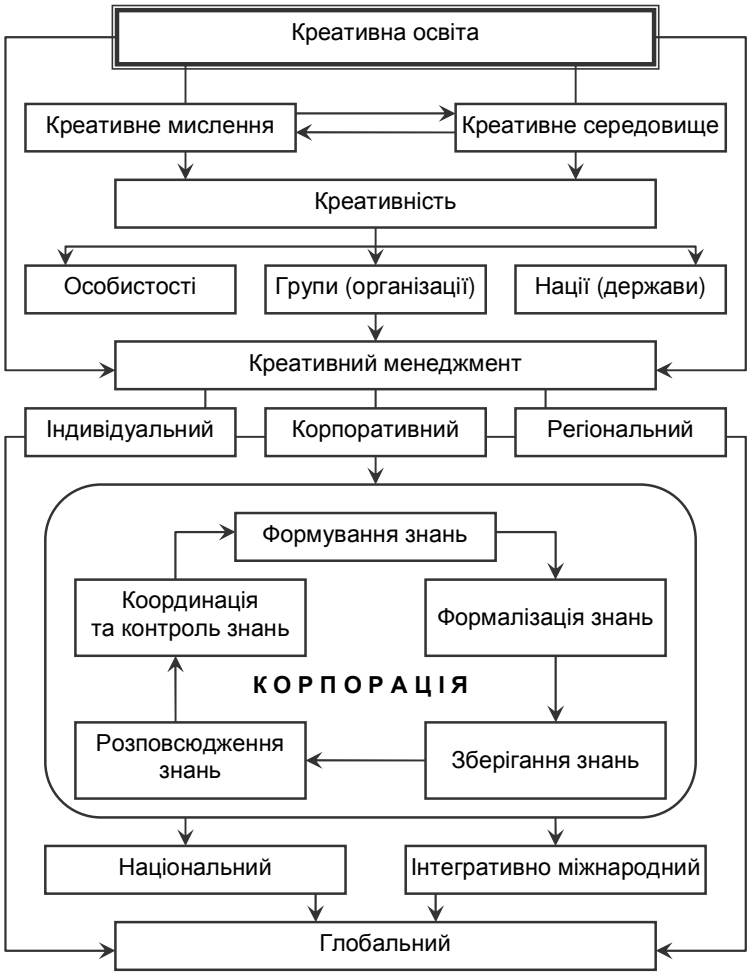
Одночасно дедалі більшої значущості набувають й особисті якості менеджера: загальні (логічне і стратегічне мислення, надійність, самодостатність, розважливість, солідність) та специфічні (динамічність, рішучість, здатність до невизначених ризиків, винахідливість, гнучкість, позитивність).

Емпіричні дослідження факторів усталеного успіху менеджменту корпорацій-лідерів підтверджують пріоритет особистої ефективності в системі знань, умінь, навичок та професійних компетенцій[2]. Як у практичному, так і в теоретичному планах можна говорити про формування парадигми креативного менеджменту (рис. 2). При широкому розмаїтті в науковій літературі тлумачень креативності[3] її в широкому сенсі можна трактувати як особливий тип творчого інтелекту із продукуванням нових нестандартних ідей, а у вузькому (економічному) – як здатність працівника до генерації істотно нових елементів і форм, моделей, технологій, готових до розповсюдження і широкого використання. Креативна особистість, маючи генетичну основу, формується у процесі навчання і потребує постійного розвитку та тренінгу, в іншому випадку вона губиться під впливом консервативного навколишнього середовища.

[2] Актуальним тут є висновок, що не всі менеджери є гарними керівниками. Різниця між ними полягає в тому, що менеджери – це люди, які роблять речі правильно, а керівники – лідери – це люди, що роблять правильні речі [10].
[3] Походить від англійського слова «create» – «творити», «створювати»).

Рисунок 2

Становлення системи креативного менеджменту



У загальному вигляді креативна діяльність, за Й. Шумпетером, творчо руйнує наявні стереотипи. У прикладному плані, опираючись на прикладну уяву, інтелект, винахідливість і самонавчання, вона охоплює: 1) компетенції, знання, навички, досвід; 2) творче мислення: гнучкість, винахідливість і наполегливість при пошуку рішення, використання методів креативного мис-

лення; 3) мотивацію: внутрішню – особиста зацікавленість у вирішенні проблеми, прагнення до самореалізації та застосування своїх знань, і зовнішню – матеріальні заохочення [2].

На відміну від домінантної в спеціальній, зокрема американській, літературі звуженої концепції креативної діяльності, характерної лише для окремих галузей (дизайн, архітектура, туризм, шоу-бізнес тощо), на наш погляд, вона є універсальною і проявляється в науці (відкриття), техніці (винаходи), економіці (підприємництво), соціальній сфері (стосунки з людьми), політиці (державне управління), культурі та мистецтві. Тут показово, що в сучасних дослідженнях, зокрема європейських, креативність розглядається як інтегративний елемент інноваційної культури в усіх її аспектах – освітньому, бізнесовому, державному, галузевому тощо [6, с. 67]. Це зумовлено тим, що основою креативного процесу є окрема людина (особистість), яка може реалізувати себе в усіх сферах життєдіяльності. При цьому креативність має різні джерела і прояви, залежні від типів креативного мислення. Як правило, виділяють такі її типи: індивідуальна (генетична, фізіологічна, інтелектуальна); ситуативна (ролева, просторова, світоглядна, стимулювальна); соціально-психологічна (психоневрологічна, статусна, методологічна, синергетична) [1, 7, 12].

А. Роу довів, що креативні особистості, які володіють нестримним бажанням рухатись на шляху досягнення неможливого [1], своєю творчою працею дають імпульс до розвитку тих чи інших сфер і стимулюють появу в них певної кількості людей, які починають мислити креативно. За умов, коли креативність стає усталено притаманною великим групам людей і організацій, ідеться про формування креативного класу (за визначенням Р. Флоріди) [15].

У більш прагматичному мікроекономічному контексті слід зазначити, що філософія, методи і прийоми креативного менеджменту можуть продукуватись і повною мірою реалізуватись у корпоративному середовищі з культурою і структурою, що заохочують та підтримують створення та розвиток знань [17]. У свою чергу, знаннєвий менеджмент передбачає: по-перше, трансформацію індивідуального знання в знання організації; по-друге, створення організаційного контексту для заохочення та полегшення розвитку нового знання через знання організації; по-третє, отримання синергетичного ефекту від колективного користування і розвитку знань.

У процесі оцінювання креативних факторів розвитку українського менеджменту у великому і середньому бізнесі показовими є результати анкетувань[4] студентів MBA та функціональних магістерських програм, які мають достатню бізнес-практику, у тому числі в топ-менеджменті компаній (табл. 2).

[4] За методикою кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», оцінка майже 60-ти параметрів та субпараметрів здійснювалась за 10-бальною шкалою (за максимальну приймалась оцінка (самооцінка) в 10 балів).

Таблиця 2

Потенціал сприйняття працівників і менеджерів креативного типу в компаніях України, 2010 р.

Параметри базових креативних здатностей	Оцінки, бали			
	Вітчизняні компанії		Філії іноземних компаній, спільні підприємства	
	Менеджери	Працівники	Менеджери	Працівники
1. Мислення, в т. ч.:				
1.1. Стратегічність	8,2	6,2	7,4	5,2
1.2. Проблемність	4,4	5,2	8,8	4,1
1.3. Нестандартність	6,8	4,1	5,6	6,4
1.4. Інноваційність	6,4	3,8	8,2	5,6
1.5. Позитивність	4,0	2,6	8,8	7,4
2. Діяльність, у т. ч.:				
2.1. Ризикованість	6,5	4,2	5,2	3,1
2.2. Експрезентність	3,4	2,8	7,8	4,6
2.3. Продуктивна динамічність	7,4	5,1	6,0	5,8
2.4. Рішучість	8,3	6,3	7,4	6,7
2.5. Гнучкість	8,6	7,8	7,2	7,2
2.6. Лідерська харизматичність	6,9	3,4	4,8	2,9
2.7. Самодостатність	6,1	2,8	7,6	2,6

За певної різниці в оцінках представників вітчизняних компаній і філій іноземних компаній та спільних підприємств, найвищий рейтинг мають якості гнучкості, рішучості та стратегічності. Показово, що лідерська харизматичність більшою мірою притаманна менеджменту вітчизняних компаній (6,9), ніж компаній іноземних (4,8), що можна пояснити відсутністю топ-менеджменту останніх у наведених дослідженнях.

У прогностичному контексті показовими є оцінки аналітиків The Economist Intelligence Unit, що базуються на опитуванні 1650 директорів великих міжнародних компаній, згідно з якими, вирішальними конкурентними перевагами працівників на ринку праці зразка 2020 р. будуть: інтелект, креативність, гнучкість, комунікабельність, особиста принадність [11]. При цьому очікується, що інноваційно-креативне мислення та відповідна поведінка будуть притаманні: по-перше, не лише великим, а й середнім та малим компаніям; по-друге, не лише високотехнологічним, а й усім іншим сегментам економіки. Концентрація інтелектуально-креативного ресурсу відбувається переважно у

великих культурних центрах («креативних містах») [15]. Креативна діяльність особистостей компаній і організацій сприяє становленню креативних економік і суспільств. На такій стадії розвитку перебувають США, Японія, Південна Корея, окремі країни ЄС. Сутнісними ознаками креативної економіки є пріоритетна роль людського капіталу і безперервний інноваційний розвиток.

В оптимістичній перспективі формуватиметься якісно новий соціум, що базується на інтелектуально-креативній парадигмі із взаємодією інтелекту людини та ноосфери, органічною єдністю духовного та матеріального, домінуванням нового творчого типу людини – homo creator.

Інтелектуальна місія університетської бізнес-освіти

Глобалізація є чи не найфундаментальнішим викликом університетській освіті за більш ніж тисячолітню її історію, що зумовлено, насамперед, безпрецедентною інтенсифікацією якісно оновлюваних потоків наукової інформації, диверсифікацією її джерел та комерціалізацією технологій використання.

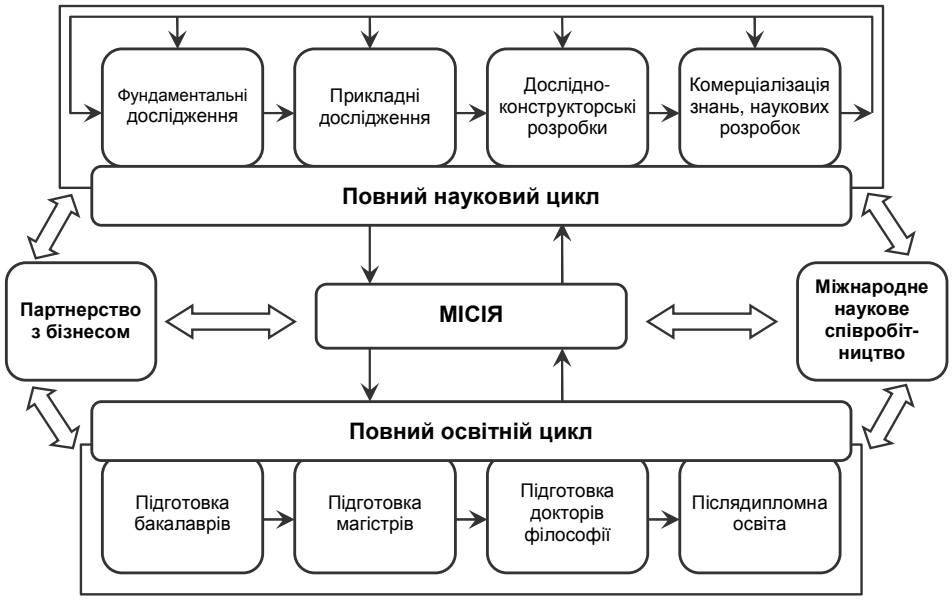
Щоби бути конкурентоспроможним на сучасному ринку освітніх послуг, університет має функціонувати як динамічна інноваційна система, інтегрована не лише в національну, а й у глобальну інноваційні системи (рис. 3).

Серед ключових принципів глобальної конкурентоспроможності університетів доцільно, на наш погляд, виділити: внутрішню інтегративність освітньої, дослідницької та інноваційно-консалтингової діяльності; регіональну та міжнародну інтегрованість, що забезпечує відповідність світовим освітнім стандартам; демократичність освіти, відкритість і прозорість університетської діяльності; диверсифікованість джерел фінансування, правову та інфраструктурну самодостатність.

На наш погляд, генерація і концентрація інтелектуальних ресурсів у дослідницьких університетах світового класу відповідає тенденції глобалізації процесу наукових досліджень, що стосовно економічної науки проявляється у: глобалізації об'єкту та предмету досліджень; становленні як головного фактологічного джерела досліджень глобального інформаційного ресурсу; глобальному характері організації наукових досліджень та використанні їхніх результатів. У цьому контексті показовою є думка Ш. Переса: «Якщо економіст запитає мене, де він може одержати гарний урок з економіки, я скерую його до науково-дослідного центру, а не на фондову біржу. Фондова біржа не має жодного уявлення про те, що буде завтра. Ідіть в університети…» [10, с. 19].

Рисунок 3

Інноваційна система університету [3, с. 15]



Разом із тим, можна констатувати, що до системного осмислення науково-технологічних, інформаційних, економічних, соціокультурних і міжцивілізаційних викликів безпрецедентно масштабної та динамічно асиметричної глобалізації світова економічна наука, сконцентрована переважно у провідних дослідницьких університетах, виявилась непідготовленою. Вона з очевидним запізненням констатує переважно кількісні прояви глобальних трансформацій, а економічна прогностика, базуючись на застарілих концепціях та моделях, практично скомпроментувла себе перед бізнесом і суспільством. Рятувати ситуацію взялись політики, які, по суті, у ручному режимі намагаються безуспішно регулювати глобальні економічні дисбаланси, що неможливо за умов глобальної доступності ресурсів, глобальної факторної мобільності, глобальної індивідуалізації та корпоратизації, регіонально-континентальної фрагментації, циклічної кризовості, глобальної політизації економічних взаємовідносин. Натомість потрібні тонкі та надскладні для реалізації в сучасних умовах механізми та інструменти синхронізації темпів та рівнів економічного розвитку країн і регіонів світу, консесуально консолідована ре-

гуляторна гармонізація реального і фінансового сегментів глобального ринку. Особливо важливо це за умов, коли в структурі багатоукладної та змішаної глобальної економіки початку XXI століття присутні сегменти доіндустріалізму, індустріалізму і постіндустріалізму, анклави інформаційної, нової, віртуальної, інтелектуальної, креативної економік.

Формування адекватних глобальному бізнес-середовищу інноваційно-креативних компетенцій потребує, на наш погляд, якісної трансформації університетських навчальних програм і курсів, яка, у свою чергу стає можливою за умов випереджувальних фундаментальних досліджень. Саме тому економічна глобалістика ще з 1990-х років стала пріоритетною в дослідженнях зарубіжних і українських науковців, зокрема Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, що знайшло відображення в монографіях: «Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі», 1997 р. (Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, Б. Губський); «Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації», 2001 р. (за ред. Д. Лук'яненка); «Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ», 2003 р. (за ред. Т. Циганкової); «Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку», 2006 р. (за ред. Д. Лук'яненка, А. Поручника); «Глобальна економіка: методологія системних досліджень», 2006 р. (Т. Кальченко); «Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей», 2007 р. (за ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова); «Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку», 2008 р. (С. Пахомов); «Глобальна регіоналістика», 2008 р. (В. Чужиков); «Національні інтереси України: економічна самодостатність у глобальному вимірі», 2008 р. (А. Поручник); «Глобальна економічна інтеграція», 2008 р. (Д. Лук'яненко); «Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива», 2010 р. (за ред. Д. Лук'яненка, А. Поручника).

Для консолідації інтелектуального ресурсу, генерування і реалізації креативних ідей суспільного прогресу в глобальних умовах розвитку у 2010 р. в структурі ДНВЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» створено дослідницький Інститут глобальної економічної політики, у складі якого функціонують наукові центри: глобального корпоративного управління; глобальної конкурентоспроможності; розвитку міжнародної торгівлі; моніторингу міжнародних фінансових ринків; кроскультурних комунікацій. Його фундаментальна місія полягає у формуванні позитивного глобального мислення, що критично важливо в сучасному конфліктно-кризовому середовищі, а прикладна – в орієнтації наукових досліджень на створення мобільних науково-освітніх програм і курсів, адаптованих до середовища сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і бізнес-практик. Серед першочергових дослідницьких проектів 2011–1012 рр. (глобальні торговельно-маркетингові стратегії і комунікації; фінансовий менеджмент в умовах глобальної нестабільності; інноваційні кластери і глоба-

льна конкурентоспроможність) доцільно виділити ініціативу групи викладачів кафедри міжнародного менеджменту під керівництвом професорів Є. Панченка та Л. Петрашко з активізації дослідницької роботи «Глобальне управління і корпоративна соціальна відповідальність» [8, 9], чому сприяла, зокрема, міжнародна ініціатива «Принципи викладання відповідального менеджменту UN PRME», до якої приєдналися 290 компаній, організацій, та університетів світу. Перші результати досліджень знайшли відображення у викладанні магістерських дисциплін «Глобальна економіка», «Міжнародний менеджмент», у міжпредметному тренінгу «Технології кроскультурного менеджменту: адаптація до умов реального середовища» [14], при підготовці магістерських, кандидатських та докторських робіт. Новий інноваційний освітній авторський проект «Глобальне відповідальне лідерство», орієнтований на підготовку топ-менеджменту українських корпорацій у парадигмальних координатах глобального управління XXI століття [20], має очевидну міждисциплінарну специфіку. Його ефективній реалізації, на наш погляд, сприятимуть фундаментальні результати творчої співпраці дослідницьких груп професорів кафедри міжнародного менеджменту та кафедри управління персоналом та економіки праці (спільні монографії «Глобальна економіка XXI століття: людський вимір», 2008 р. (Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Колот та ін.); «Ресурси та моделі глобального економічного розвитку», 2011 р. (Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Колот та ін.).

У контексті глобальних викликів університетській освіті неупереджених досліджень потребує проблема її віртуалізації. З цивілізаційної точки зору важливо, на наш погляд, усвідомлювати, що в надрах Інтернету зароджується не лише «віртуальна економіка», «віртуальна політика», «віртуальна дипломатія», «віртуальна культура», а й «віртуальна освіта». Інформглобалізм, який домінує практично на всіх світових ринках, призводить до того, що в усезростаючих обсягах його учасники оперують не лише віртуальними активами і зобов'язаннями, а й віртуальними знаннями. За науково обґрунтованих підходів віртуальні технології можуть суттєво інтенсифікувати навчальний процес, забезпечити глобальну адаптивність і свободу вибору його суб'єктів. Разом із тим, у більш широкому контексті маємо практику, коли глобально організовані мультимедіа-компанії через вплив неекономічного і несилового характеру безпосередньо на розум людей фактично пригнічують індивідуальність, інтелект, нещадно при цьому їх експлуатуючи. Одночасно реалії інформаційної епохи стимулюють інтелектуальний індивідуалізм, оскільки найбільш креативна частина інформаційних цінностей цивілізації міститься не на матеріальних носіях (вінчестерах, CD, серверах Інтернету), а в головах людей, їх кваліфікаціях, талантах, інформованості та сприйнятливості до креативного мислення і саморозвитку. Це, на наш погляд, є малодослідженим парадоксом перспектив розвитку інтелектуально-креативної економіки і менеджменту.

Розв'язанню проблем гармонізації бізнес-освіти і крос-культурного менеджменту вочевидь сприяють також дискусії науковців і професіоналів-

практиків, що оприлюднюються у глобально доступних періодичних часописах. До них слід, насамперед, віднести наукові двомовні журнали з інтернаціональними складами редакційних колегій і каналами розповсюдження: «Журнал європейської економіки» (видавець – Тернопільський національний економічний університет) та «Міжнародна економічна політика» (видавець – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»).

Висновки

Гуманізацію глобального розвитку в усіх його проявах – демократизації, екологізації та соціалізації – на новітній інтелектуальній основі здатна забезпечити нова якість людських ресурсів. В умовах загострення глобальних соціоекологічних проблем принципово важливого значення набуває організаційна здатність перетворювати знання та інновації на вищу продуктивність у парадигмі сталого розвитку. Виходячи з об'єктивних закономірностей глобальних якісних трансформацій людського та інтелектуального капіталу, в міжнародному корпоративному менеджменті очікується підвищення освітньо-професійних вимог не тільки для топ-менеджерів, а й до працівників середньої та нижчої ланок управління, що суттєво вплине не лише на ринок праці, а й на ринок освітніх послуг. Основні професійні поведінкові формати мають формуватись через виховання нового покоління менеджерів, поєднаних єдиною філософією глобальної відповідальності бізнесу.

Наукова й освітня університетська діяльність у сфері економіки і менеджменту є найбільш природною для розвитку людського, інтелектуального і соціального капіталу. На їх розвиток мають бути реально орієнтовані наукові дослідження, мобільні науково-освітні програми і курси, адаптовані у креативному середовищі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і бізнес-практик.

Для України важливо реалізувати наявний порівняно доволі високий інноваційний потенціал, долаючи перешкоди, пов'язані з браком фінансування з боку держави та підприємницького сектору, низьким попитом на інновації через ресурсо- та енергоємну структури виробництва й експорту, високою ризиковістю національних інноваційних проектів і програм, недостатнім інформаційним доступом до нових технологій, непослідовністю інноваційної політики. Принципово важливим при цьому є створення інституційного та бізнес-середовища для становлення національних корпорацій інноваційного типу з пріоритетом накопичення і розвитку людського і, насамперед, інтелектуального капіталу.

Загалом, у сучасній парадигмі розвитку кожній країні, а не лише країнам-лідерам, слід реально зорієнтуватись на головний ресурс прогресу і процвітання – інтелектуальний капітал, продуцентами і носіями якого є університети. Розвинуте на основі фундаментальних знань креативне мисленя здатне забезпечити усталену конкурентоспроможність корпорацій, країн, регіонів світу в парадигмі загальноцивілізаційного прогресу.

Література

1. Алан Дж. Роу. Креативное мышление. Как добиться успеха в XXI веке / Алан Дж. Роу. – М. : НТ Пресс, 2007.
2. Амабайл Т. М., Леонард Д., Рейпорт Дж. Ф. Как убить творческую инициативу / К инновациям – через эмпатическое проектирование / Как заставить работать коллективный мозг компании и др. [под ред. Пискотиной Р.; пер. с англ. Скворцовой Н.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 228 с.
3. Антонюк Л. Основні тенденції та стандарти діяльності дослідницьких університетів світового класу / Л. Антонюк // Університетська освіта. – 2011. – № 1. – С. 14–19.
4. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк / [монографія]. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
5. Атнонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук / [монографія]. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
6. Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 19.10.2011). – К. : Фенікс, 2011. – 76 с.
7. Креативное мышление в бизнесе / [Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 228 с. – (Серия: «Классика Harvard Business Review»).
8. Панченко Є. Г., Петрашко Л. П. Корпоративна культура у європейському бізнес-середовищі / Спільний європейський економічний простір: гармонізація міжрегіональних суперечностей: [монографія] / За заг. редакцією Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2007. – 544 с.
9. Петрашко Л. П. Сучасний формат корпоративної соціальної відповідальності компаній // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. Економіка підприємства: теорія і практика: у 2 ч. – Ч. ІІ. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 117–122.

10. Політичні та економічні виклики в епоху глобалізації. Лекція його високоповажності Президента держави Ізраїль Шимона Переса. – К. : Фонд «Ефективне управління», 25 листопада 2010 р. – 63 с.

11. Рынок труда на пороге качественних изменений. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dn.kiev.ua/economics/world/ryn_18.html.

12. Сбитнев А. В. Корни креатива / А. В. Сбитнев // Реклама. Теория и практика. – 2007. – № 3(21).

13. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. [монографія] – Т. 2: «Інноваційно-технологічний розвиток економіки» / За ред.акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.

14. Технології крос-культурного менеджменту: адаптація до умов реального середовища: Міжпредметний тренінг магістерської програми «Управління міжнародним бізнесом»: навч. посіб / Є. Г. Панченко, Л. П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2010. – 191, [1] с.

15. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М. : Издательский дом «Классика XXI века», 2005. – 421 с.

16. Шляхи інноваційного розвитку України / Д. В. Табачник (керівник авторського колективу), В. Г. Кремень, А. М. Гуржій, М. Ф. Гончаренко, В. О. Гусєв, О. А. Мазур. – К. : Людопринт, 2004. – 544 с.

17. Cullen John., Parboteeah K. Praveen. Multinational Management. A Strategic Approach / Cullen John B., Parboteeah K. Praveen [4th Edition]. OH, Mason: South Western: Thomson, 2008. – 816 p.

18. Dwise A. «Corporate Governance: An Informative Glimpse» / Asie Dwise // International Journal of Governance. – 2011. – Volume № 1 (2011) Issue № 2 (September). – P. 475–483.

19. Global Innovation Index 2009/10/ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org.

20. Petrashko L. Business schools' global responsible leadership /Natural Cataclysms and Global Problem of the Modern Civilization. Book of abstracts the of Word Forum – International Congress, September 19–21, Istanbul, Turkey – SWB, London, 2011, 219 p., p. 108. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. /http://www.2011.geocataclysm.org; http://www.ru.geocataclysm.org/.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Міжнародна економіка

Оксана ЧЕРНЕГА,
Юлія БОЧАРОВА

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВПЛИВУ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НА ПАРАМЕТРИ РОЗВИТКУ ТА РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Резюме

Запропоновано алгоритм аналізу та оцінки впливу цивілізаційних детермінантів на рівень конкурентоспроможності національної економіки, здійснено підтвердження гіпотези про вплив цивілізаційної належності країн на їхні параметри та вектор розвитку і, як наслідок, конкурентний статус та конкурентну позицію в геоекономічній та геополітичній площинах.

Ключові слова

Цивілізація, модель цивілізації, субмодель цивілізації, «культурне ядро», соціально-економічний розвиток, конкурентоспроможність.

Класифікація за JEL: F23.

© Оксана Чернега, Юлія Бочарова, 2012.

Чернега Оксана, докт. екон. наук, професор, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Україна.
Бочарова Юлія, канд. екон. наук, доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Україна.

Внутрішній дуалізм та суперечливість глобалізаційних процесів, що сьогодні формують контури «нового світового порядку», дедалі більше привертають увагу вчених та підвищують науковий інтерес до проблеми пояснення джерел глобальних соціально-економічних дисбалансів та асиметрій, зумовлюють пошук релевантних систем факторів, які визначають атрибутивний характер ієрархічної архітектури світового господарства та рівень конкурентоспроможності країн у геоекономічній та геополітичній площинах. Однак, незважаючи на численні дослідження в цьому напрямі, сьогодні дана проблема залишається недостатньо вирішеною та потребує уваги.

Фрагментарне вирішення даної проблеми пов'язане з тим, що в сучасній економічній літературі, хоч і сформоване чітке усвідомлення того, що глобальні соціально-економічні дисбаланси та асиметрії, рівень соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності країн визначаються не лише економічними, а й неекономічними факторами, проте досі не існує комплексних як теоретичних, так і емпіричних досліджень, які поєднували б ці фактори, встановлювали причино-наслідкові зв'язки одночасно між економічними та неекономічними факторами розвитку та отриманими на цій основі результатами.

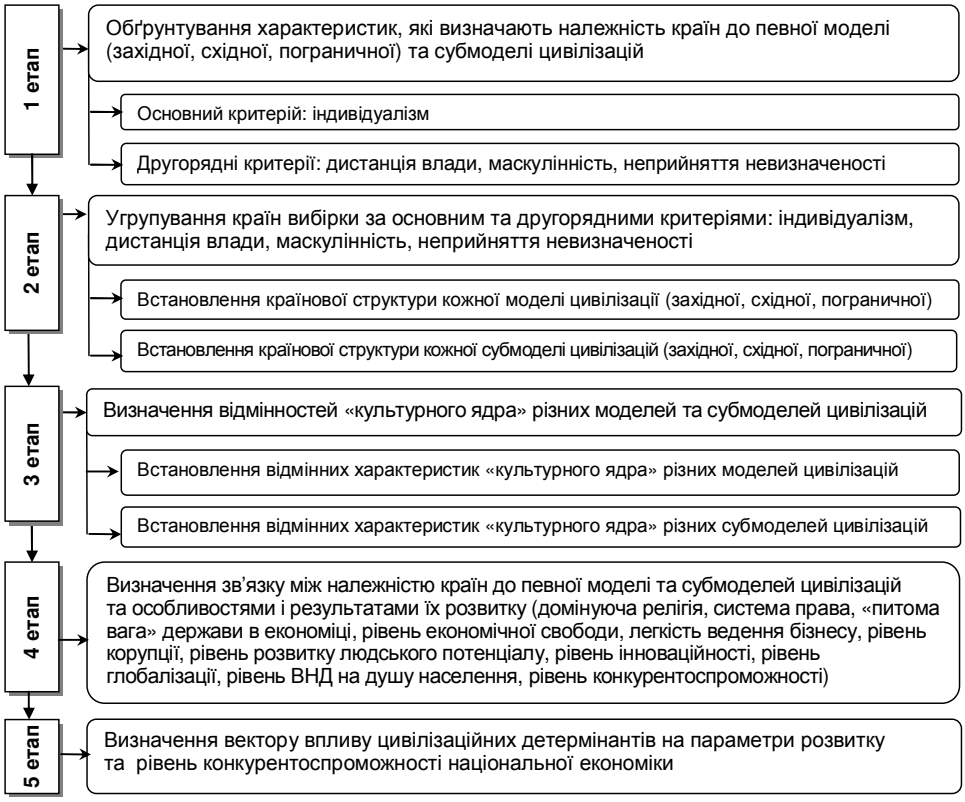
Вирішення цієї проблеми можливе за рахунок закладення в основу пояснення глобальних дисбалансів та асиметрій соціально-економічного розвитку, джерел та рівня конкурентоспроможності окремих акторів глобальної взаємодії цивілізаційної теорії, основною одиницею аналізу в межах якої виступає цивілізація – складна, спроможна до самоорганізації та саморозвитку поліетнічна, соціально-економічна система, що характеризується унікальною культурою, внутрішньою структурою, траєкторією, особливостями та динамікою розвитку та зберігає свою унікальність протягом великих періодів часу. Таким чином, необхідність закладення в основу пояснення глобальних дисбалансів та асиметрій саме цивілізаційної теорії зумовлено тим, що цивілізаційна належність країни встановлює особливості «раціональності» національних економічних агентів та їх поведінку, визначає характерні риси організації суспільства (належність та ставлення до певної релігії, життя (цінність життя), дружби, сім'ї, свободи, праці, ресурсів, часу, власності та багатства (бідності); схильність до відтворення певних типів ієрархічних систем (ставлення до влади), ризику та змін (ставлення до ризику та змін; рівень толерантності), задає вектор соціально-економічного розвитку країни і, як наслідок, визначає її ієрархічну позицію.

Мета даного дослідження зводиться до емпіричної перевірки гіпотези про вплив цивілізаційної приналежності країн на їх параметри та вектор розвитку і, як наслідок, конкурентний статус та конкурентну позицію в геоекономічній та геополітичній площинах.

Для досягнення поставленої мети було проведено дослідження впливу цивілізаційних особливостей на параметри розвитку та рівень конкурентоспроможності 68 країн світу. Алгоритм зазначеного дослідження подано на рисунку 1.

Рисунок 1

Алгоритм аналізу та оцінки впливу цивілізаційних детермінантів на рівень конкурентоспроможності національної економіки



При цьому під моделлю цивілізації запропоновано розуміти сукупність найбільш загальних щодо статичних наявних та/або латентних ознак цивілізації, які визначають її найважливіші типові особливості та потенціал розвитку, найбільш повно відрізняють її від інших цивілізацій. Під субмоделями –

альтернативи певної моделі цивілізації, характерні для певної групи країн, що виступають структурними елементами даної цивілізації та характеризуються схожими умовами онтогенезу (індивідуального розвитку). Під «культурним ядром» – світоглядні принципи, ідейно-ціннісні настанови, зразки мислення тощо. Слід звернути увагу на те, що значення «культурного ядра» в межах запропонованого алгоритму пояснюється тим, що воно: по-перше, дає змогу провести диференціацію цивілізацій; по-друге, прямо та опосередковано впливає на формування інститутів, які, у свою чергу, аналогічним чином, впливають на параметри та результати функціонування як цивілізацій загалом, так і окремих їх структурних елементів – країн та створюють умови для економічного розвитку і формування певного рівня конкурентоспроможності національної економіки.

На першому етапі було проведено аналіз наукової літератури [1–9, 20–28], який дав змогу дійти висновку, що в основу диференціації цивілізацій доцільно закласти систему цінностей, запропоновану Г. Хофстедом: індивідуалізм (IDV), дистанція влади (PDI), маскулінність (MAS), неприйняття невизначеності (UAI), причому як головний критерій використовувати параметр «індивідуалізм» (IDV), бінарною опозицією якого є «колективізм», оскільки саме цей параметр є найбільш репрезентативним показником міжкультурних відмінностей та суттєво варіює від однієї моделі цивілізації до іншої.

На другому етапі, виходячи з принципу оптимальності Парето, було прийнято, що 80 % різниці між системами цінностей країн, і, як наслідок, 80 % різниці між моделями та субмоделями цивілізацій може бути пояснено 20 % зміни за параметром «індивідуалізм». Як результат, із 68 країн вибірки…

- 17 країн було віднесено до західної моделі цивілізації (США, Австралія, Великобританія, Нідерланди, Нова Зеландія, Італія, Бельгія, Данія, Франція, Швеція, Ірландія, Норвегія, Швейцарія, Німеччина, Південна Африка, Фінляндія, Польща);
- 7 країн було віднесено до пограничної моделі (Чехія, Австрія, Угорщина, Ізраїль, Іспанія, Україна, Індія);
- 44 країни було віднесено до східної моделі (Аргентина, Японія, Іран, Ямайка, Росія, Бразилія, Єгипет, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Туреччина, Уругвай, Греція, Філіппіни, Мексика, Ефіопія, Кенія, Португалія, Танзанія, Замбія, Малайзія, Гонконг, Чилі, Китай, Гана, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Сінгапур, Таїланд, Ель Сальвадор, Південна Корея, Тайвань, Перу, Коста-Ріка, Індонезія, Пакистан, Колумбія, Венесуела, Панама, Еквадор, Гватемала).

Для зменшення суб'єктивності під час угрупування країн вибірки за належністю до певних субмоделей цивілізацій та визначення оптимальної кількості однорідних груп країн, з огляду на варіацію ознак групування (основного

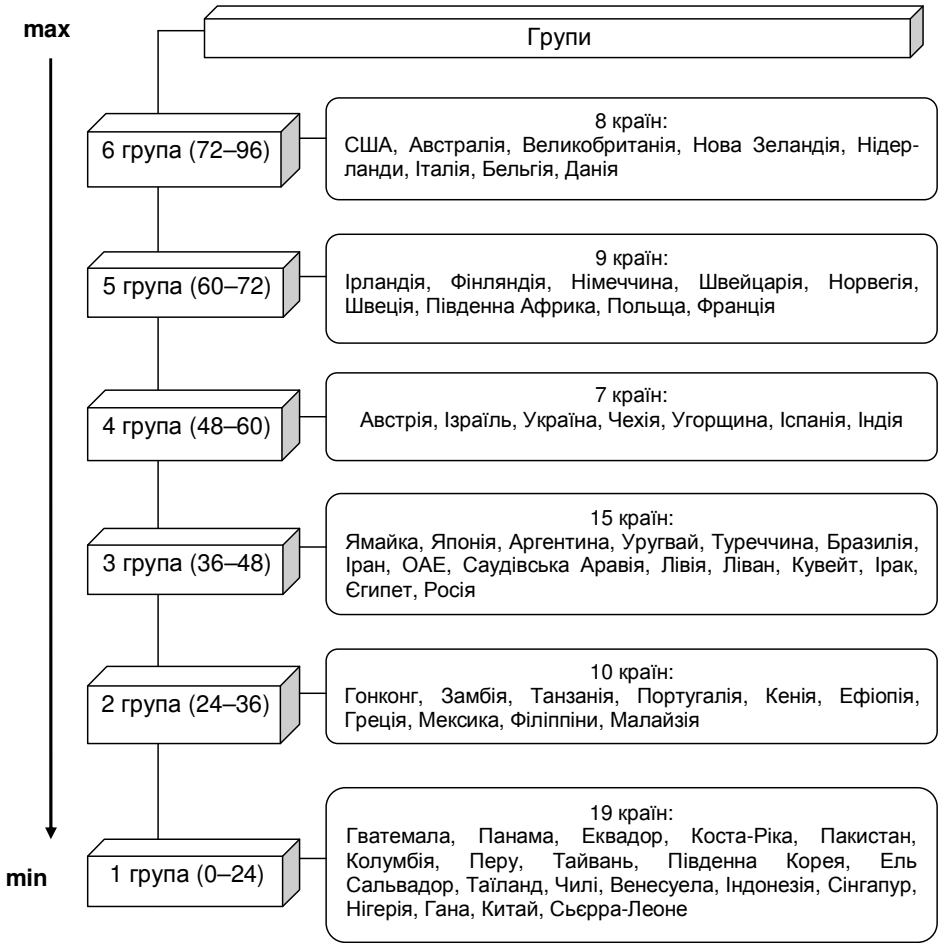
критерію та другорядних критеріїв), було використано формулу Стерджеса, яка дала змогу визначити оптимальну кількість відносно однорідних груп країн.

У результаті угрупування за основним та додатковими критеріями було:

1. Визначено 6 відносно однорідних груп країн**,** представлених на рисунку 2.

Рисунок 2

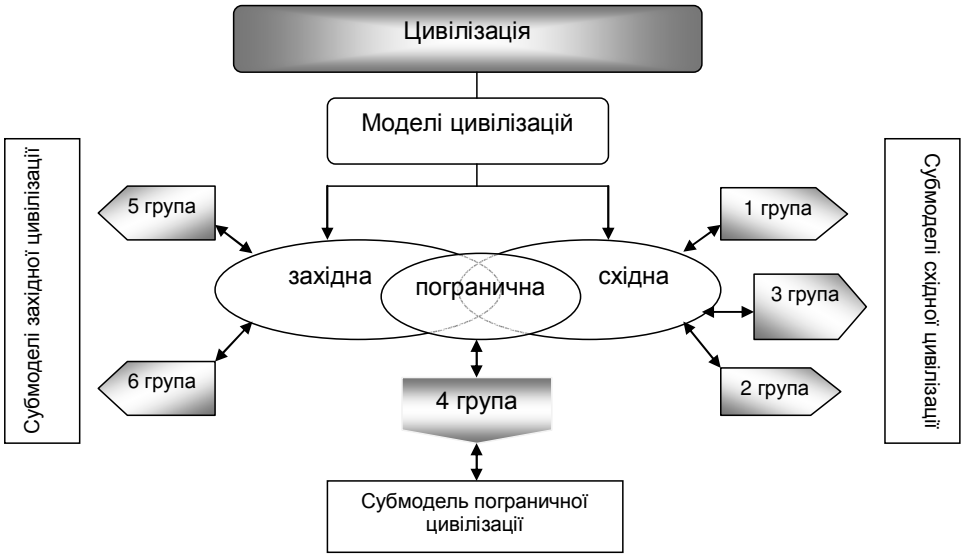
Групи країн, виділені за параметром «Індивідуалізм»



2. Встановлено особливості належності кожної із зазначених груп країн до моделей та субмоделей цивілізацій (рис. 3).

Рисунок 3

Угрупування країн за належністю до певної моделі та субмоделей цивілізацій



6 група – 1 субмодель західної цивілізації: США, Австралія, Великобританія, Нова Зеландія, Нідерланди, Італія, Бельгія, Данія;

5 група – 2 субмодель західної цивілізації: Ірландія, Фінляндія, Німеччина, Швейцарія, Норвегія, Швеція, Південна Африка, Польща, Франція;

4 група – субмодель пограничної цивілізації: Австрія, Ізраїль, Україна, Чехія, Угорщина, Іспанія, Індія;

3 група – 1 субмодель східної цивілізації: Ямайка, Японія, Аргентина, Уругвай, Туреччина, Бразилія, Іран, ОАЕ, Саудівська Аравія, Лівія, Ліван, Кувейт, Ірак, Єгипет, Росія;

2 група – 2 субмодель східної цивілізації: Гонконг, Замбія, Танзанія, Португалія, Кенія, Ефіопія, Греція, Мексика, Філіппіни, Малайзія;

1 група – 3 субмодель східної цивілізації: Гватемала, Панама, Еквадор, Коста-Ріка, Пакистан, Колумбія, Перу, Тайвань, Південна Корея, Ель Сальвадор, Таїланд, Чилі, Венесуела, Індонезія, Сінгапур, Нігерія, Гана, Китай, Сьєрра-Леоне.

На третьому етапі було:

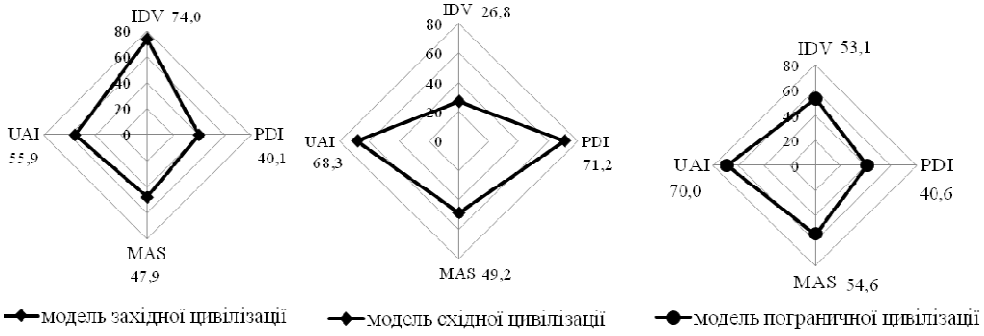
1. Визначено інтегральні кількісні та якісні характеристики «культурного ядра» кожної моделі цивілізації та проведено їх порівняння.

Інтегральну кількісну характеристику «культурні ядра» («культурного ядра») кожної моделі цивілізацій було встановлено як середнє арифметичне кожного елементу «культурні ядра» (індивідуалізм, дистанція влади, неприйняття невизначеності, маскулінність) країн, що належать до певної моделі цивілізацій (західної, східної, пограничної).

Результати проведеної оцінки подано на рисунку 4.

Рисунок 4

Інтегральна кількісна характеристика систем цінностей моделей цивілізацій



IDV – індивідуалізм, PDI – дистанція влади, MAS – маскулінність, UAI – неприйняття невизначеності.

Модель західної цивілізації: США, Австралія, Великобританія, Нідерланди, Нова Зеландія, Італія, Бельгія, Данія, Франція, Швеція, Ірландія, Норвегія, Швейцарія, Німеччина, Південна Африка, Фінляндія, Польща;

Модель пограничної цивілізації: Чехія, Австрія, Угорщина, Ізраїль, Іспанія, Україна, Індія;

Модель східної цивілізації: Аргентина, Японія, Іран, Ямайка, Росія, Бразилія, Єгипет, Ірак, Кувейт, Ліван, Лівія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Туреччина, Уругвай, Греція, Філіппіни, Мексика, Ефіопія, Кенія, Португалія, Танзанія, Замбія, Малайзія, Гонконг, Чилі, Китай, Гана, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Сінгапур, Таїланд, Ель Сальвадор, Південна Корея, Тайвань, Перу, Коста-Ріка, Індонезія, Пакистан, Колумбія, Венесуела, Панама, Еквадор, Гватемала.

Для надання якісної характеристики «культурного ядра» кожної моделі цивілізацій було запропоновано критеріально-сутнісну аксіологічну шкалу типізації суспільств та економічних проекцій «культурні ядра». Відповідно до запропонованої шкали, було надано характеристику моделей західної, східної та пограничної цивілізацій (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнена характеристика моделей цивілізацій

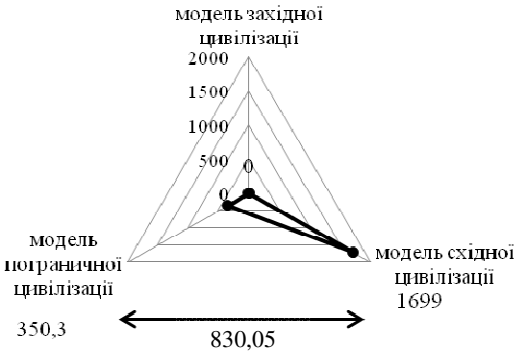
Характеристики	Модель цивілізації		
	Західна	Східна	Погранична
Індивідуалізм (IDV)	переважно ліберальні країни	переважно колективістські країни	країни, у яких органічно поєднано лібералізм та колективізм
Дистанція влади (PDI)	країни із середнім рівнем стратифікації	країни з рівнем стратифікації, вищим за середній	країни із середнім рівнем стратифікації
Маскулінність (MAS)	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної фемінності)	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної фемінності)	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної маскулінності)
Неприйняття невизначеності (UAI)	країни, для яких характерний раціонально-селективний архаїзм-футуризм	країни, для яких характерний селективний футуризм	країни, для яких характерний селективний футуризм

Аналіз міри схожості моделей цивілізацій проведено з використанням міри відстані (евклідова відстань) між інтегральними кількісними характеристиками систем цінностей моделей цивілізацій. За базу порівняння взято інтегральну кількісну характеристику «культурні ядра» західної моделі цивілізації.

Результати аналізу подано на рисунку 5.

Рисунок 5

Евклідова відстань між системами цінностей моделей цивілізацій



Результати аналізу дають підстави стверджувати, що найбільш схожими між собою є модель західної та пограничної цивілізацій (евклідова відстань – 350,3), а найбільш несхожими – модель західної та східної цивілізацій (евклідова відстань – 1699).

2. Визначено інтегральні кількісні та якісні характеристики «культурного ядра» кожної субмоделі цивілізації та проведено їх порівняння.

Як і в попередньому випадку, інтегральну кількісну характеристику «культурні ядра» («культурне ядро») кожної субмоделі цивілізацій було визначено як середню оцінку кожного елемента «культурні ядра» (індивідуалізм, дистанція влади, неприйняття невизначеності, маскулінність) країн, що належать до певної субмоделі цивілізацій (західної, східної, пограничної).

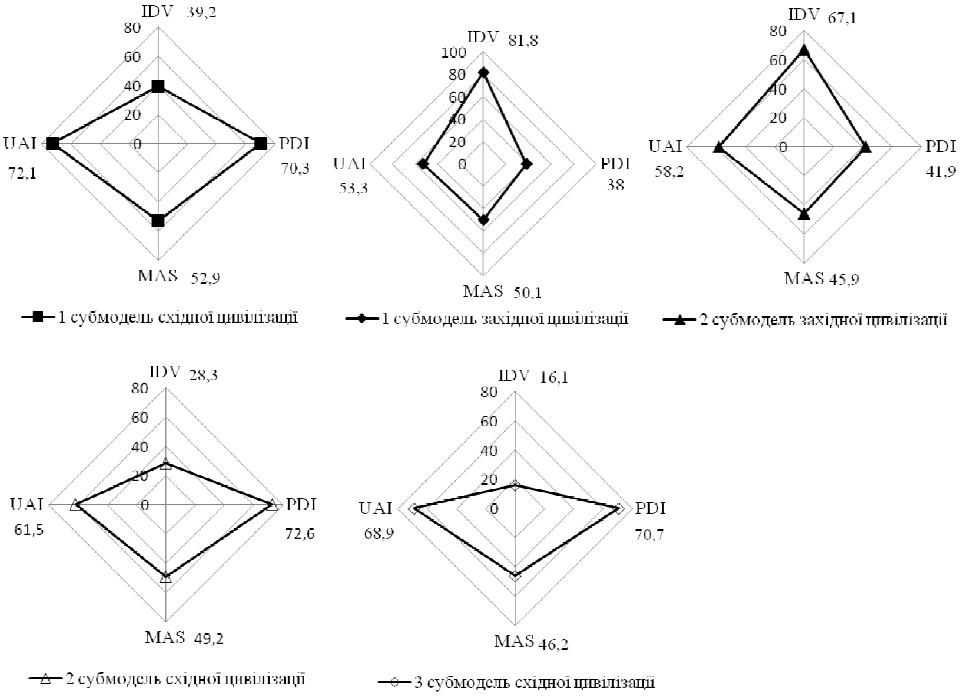
Результати проведеної оцінки подано на рисунку 6.

Для надання якісної характеристики «культурного ядра» кожної із субмоделей цивілізацій було використано розроблену критеріально-сутнісну аксіологічну шкалу типізації суспільств та економічних проекцій «культурні ядра» (табл. 2).

Аналіз відмінностей між субмоделями цивілізацій, як і у випадку з моделями, проводився з використанням міри відстані (евклідова відстань). Як базу для порівняння було прийнято систему цінностей 3 субмоделі східної цивілізації.

Рисунок 6

Інтегральна кількісна характеристика «культурні ядра» субмоделей цивілізацій



1) IDV – індивідуалізм, PDI – дистанція влади, MAS – маскулінність, UAI – неприйняття невизначеності.

2) перша субмодель західної цивілізації представлена такими країнами, як: США, Австралія, Великобританія, Нова Зеландія, Нідерланди, Італія, Бельгія, Данія; **друга субмодель західної цивілізації** – Ірландія, Фінляндія, Німеччина, Швейцарія, Норвегія, Швеція, Південна Африка, Польща, Франція; **субмодель пограничної цивілізації** – Австрія, Ізраїль, Україна, Чехія, Угорщина, Іспанія, Індія; **перша субмодель східної цивілізації** – Ямайка, Японія, Аргентина, Уругвай, Туреччина, Бразилія, Іран, ОАЕ, Саудівська Аравія, Лівія, Ліван, Кувейт, Ірак, Єгипет, Росія; **друга субмодель східної цивілізації** – Гонконг, Замбія, Танзанія, Португалія, Кенія, Ефіопія, Греція, Мексика, Філіппіни, Малайзія; **третя субмодель східної цивілізації –** Гватемала, Панама, Еквадор, Коста-Ріка, Пакистан, Колумбія, Перу, Тайвань, Південна Корея, Ель Сальвадор, Таїланд, Чилі, Венесуела, Індонезія, Сінгапур, Нігерія, Гана, Китай, Сьєрра-Леоне.

Таблиця 2

Узагальнена характеристика субмоделей цивілізацій

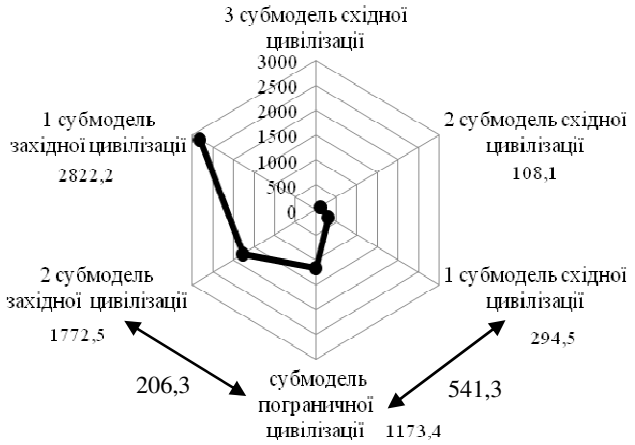
Субмоделі цивілізацій	Характеристика «культурного ядра»			
	Індивідуалізм (IDV)	Дистанція влади (PDI)	Маскулінність (MAS)	Неприйняття невизначеності (UAI)
1 субмодель західної цивілізації	ліберальні країни	переважно не стратифіковані країни	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної маскулінності)	раціональний селективний архаїзм-футуризм
2 субмодель західної цивілізації	переважно ліберальні країни	країни із середнім рівнем стратифікації	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної фемінності)	Раціональний селективний архаїзм-футуризм
субмодель пограничної цивілізації	країни, для яких характерне органічне поєднання лібералізму та колективізму	країни із середнім рівнем стратифікації	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної маскулінності)	селективний футуризм
1 субмодель східної цивілізації	переважно колективістські країни	країни з рівнем стратифікації, вищим за середній	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної маскулінності)	селективний футуризм
2 субмодель східної цивілізації	переважно колективістські країни	країни з рівнем стратифікації, вищим за середній	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної фемінності)	селективний футуризм
3 субмодель східної цивілізації	колективістські країни	країни з рівнем стратифікації, вищим за середній	гармонійне поєднання маскулінності та фемінності (більш наближене до латентної фемінності)	селективний футуризм

У результаті проведеного аналізу було встановлено, що:

- найбільш схожими є «культурні ядра»: першої, другої та третьої субмоделей східної цивілізації; першої субмоделі західної цивілізації та пограничної цивілізації; першої та другої субмоделей західної цивілізації;
- наймеш схожими є «культурні ядра»: третьої субмоделі східної цивілізації та першої субмоделі західної цивілізації; другої субмоделі західної цивілізації та субмоделі пограничної цивілізації (рис. 7).

Рисунок 7

Евклідова відстань між інтегральними параметрами субмоделей цивілізацій

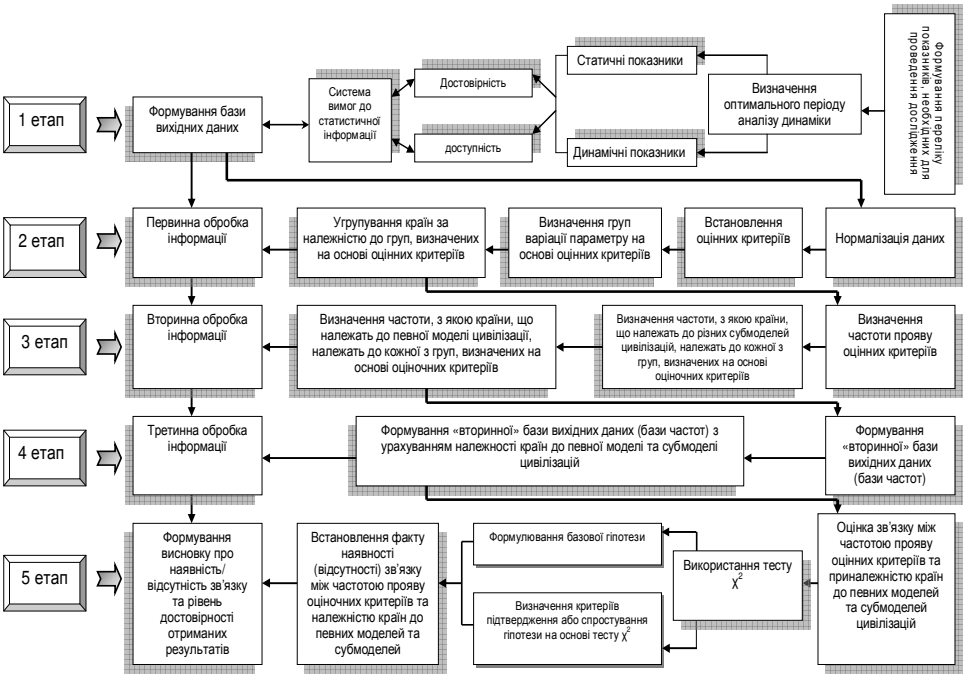


На четвертому етапі було визначено зв'язок між належністю країн до певної моделі та субмоделей цивілізацій і особливостями та результатами їх розвитку.

Для встановлення зв'язку між належністю країн до певної моделі та/або субмоделі цивілізації та особливостями їх розвитку використовувався алгоритм, поданий на рисунку 8 .

Рисунок 8

Алгоритм встановлення зв'язку між належністю країн до певної моделі та субмоделей цивілізацій і особливостями та результатами їх розвитку



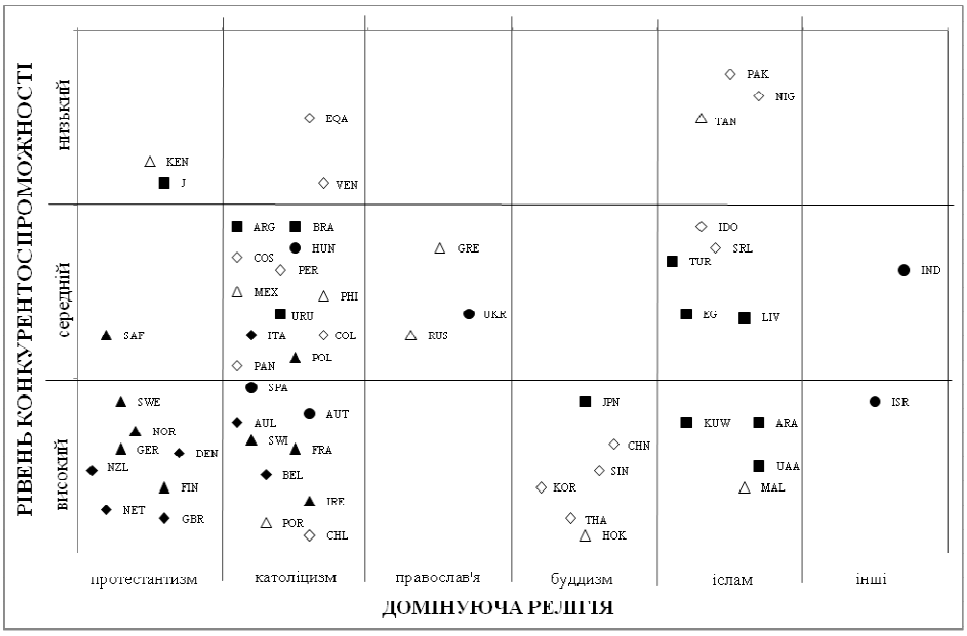
Як видно з рисунку 8, з метою обґрунтування впливу належності країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій на параметри їх розвитку було проведено тест χ^2.

За допомогою тесту χ^2 було встановлено, що:

1. З ймовірністю 99 % можна стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій позначається на релігійних настановах суспільства.

Рисунок 9

Вплив належності країни до певної субмоделі та моделі цивілізацій на домінуючу релігію



♦ – **країни, що належать до 1 субмоделі західної цивілізації** (**USA**- США; **AUL** – Австралія; **GBR** – Великобританія; **NZL** – Нова Зеландія; **NET** – Нідерланди; **ITA** – Італія; **BEL** – Бельгія; **DEN** – Данія);

▲ – **країни, що належать до 2 субмоделі західної цивілізації** (**IRE** – Ірландія; **FIN** – Фінляндія; **GER** – Німеччина; **SWI** – Швейцарія; **NOR** – Норвегія; **SWE** – Швеція; **SAF** - Південна Африка; **POL** – Польща; **FRA** – Франція);

● – **країни, що належать до субмоделі пограничної цивілізації** (**AUT** – Австрія; **ISR** – Ізраїль; **UKR** – Україна; **CH** – Чехія; **HUN** – Угорщина; **SPA** – Іспанія; **IND** – Індія);

■ – **країни, що належать до 1 субмоделі східної цивілізації** (**J** – Ямайка; **JPN** – Японія; **ARG** – Аргентина; **URU** – Уругвай; **TUR** – Туреччина; **BRA** – Бразилія; **IRA** – Іран; **UAA** – ОАЕ; **ARA** - Саудівська Аравія; **LIV** – Лівія; **LIVN** – Ліван; **KUW** – Кувейт; **IRQ** – Ірак; **EG** – Єгипет; **RUS** – Росія);

∆ – **країни, що належать до 2 субмоделі східної цивілізації** (**HOK** – Гонконг; **ZAM** – Замбія; **TAN** – Танзанія; **POR** – Португалія; **KEN** – Кенія; **EPH** – Ефіопія; **GRE** – Греція; **MEX** – Мексика; **PHI** – Філіппіни; **MAL** – Малайзія);

◊ – **країни, що належать до 3 субмоделі східної цивілізації** (**GUA** – Гватемала; **PAN** – Панама; **EQA** – Еквадор; **COS** - Коста-Ріка; **PAK** – Пакистан; **COL** – Колумбія; **PER** – Перу; **TAI** – Тайвань; **KOR** – Південна Корея; **ELS** - Ель Сальвадор; **THA** – Таїланд; **CHL** – Чилі; **VEN** – Венесуела; **IDO** – Індонезія; **SIN** – Сінгапур; **NIG** – Нігерія; **GAN** – Гана; **CHN** – Китай; **SRL** – Сьєрра-Леоне).

При цьому встановлено, що:

- країни з високим рівнем конкурентоспроможності – це переважно протестантські та католицькі країни;
- «культурне ядро» 1 та 2 субмоделей західної цивілізації сприяє формуванню, переважно, протестантських та католицьких релігійних настанов (у даних країнах домінуючими релігіями є католицизм та протестантизм);
- «культурне ядро» субмоделі пограничної цивілізації сприяє формуванню, переважно, католицьких та інших релігійних настанов (під «іншими релігійними настановами» мають на увазі, наприклад, настанови іудаїзму, індуїзму тощо, тобто настанови тих релігій, що не визначені як основні: протестантизм, католицизм, православ'я, буддизм, іслам);
- «культурне ядро» субмоделей східної цивілізації сприяє формуванню, переважно, католицьких, ісламських, буддистських релігійних настанов.

2. З імовірністю 99 % можна стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій визначає домінуючу в країнах систему права**.**

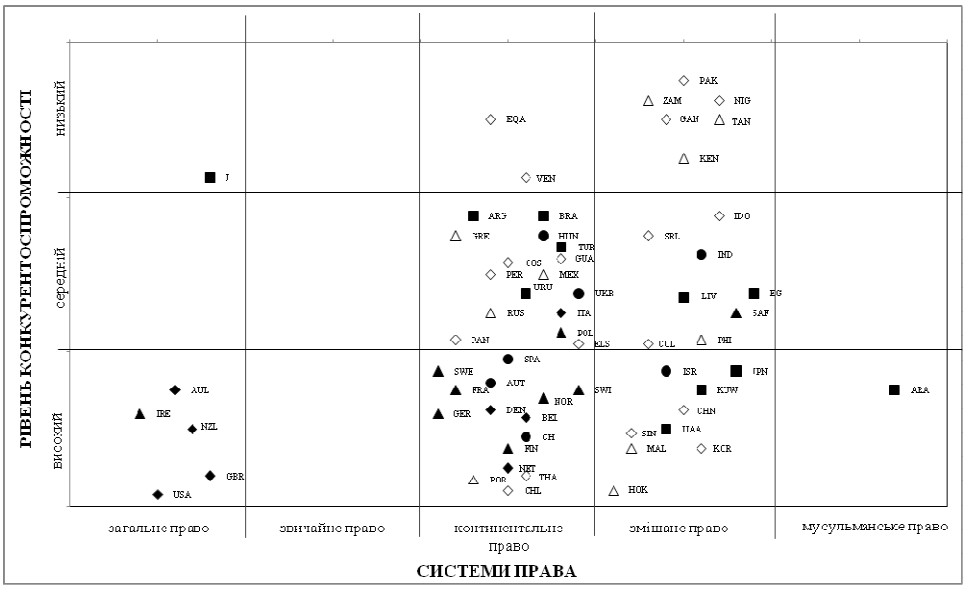
При цьому проведений аналіз дав змогу встановити, що:

- найбільш конкурентоспроможними є країни, які належать до країн із загальною та континентальною системами права;
- «культурне ядро» 1 субмоделі західної цивілізації сприяє формуванню системи як загального, так і континентального права;
- «культурне ядро» 2 субмоделі західної цивілізації сприяє, переважно, формуванню системи континентального права;
- «культурне ядро» пограничної цивілізації сприяє, переважно, формуванню системи континентального права;
- «культурне ядро» 1 та субмоделі східної цивілізації сприяє, переважно, формуванню системи змішаного права;
- «культурне ядро» 3 субмоделі східної цивілізації сприяє, переважно, формуванню систем континентального та змішаного права.

Загалом, «культурне ядро» східної моделі цивілізації визначає домінування у країнах, що належать до даної моделі цивілізації, системи змішаного права; «культурне ядро» західної та пограничної моделей цивілізацій – континентального права.

Рисунок 10

Вплив належності країни до певної субмоделі та моделі цивілізацій на систему права країн



* умовні позначення – як на рисунку 9

3. З імовірністю 99 % можна стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій визначає рівень корупції, характерний для даних країн.

Установлено, що:

● найбільш конкурентоспроможними є країни та національні економіки, для яких характерний низький та середній рівні корупції;

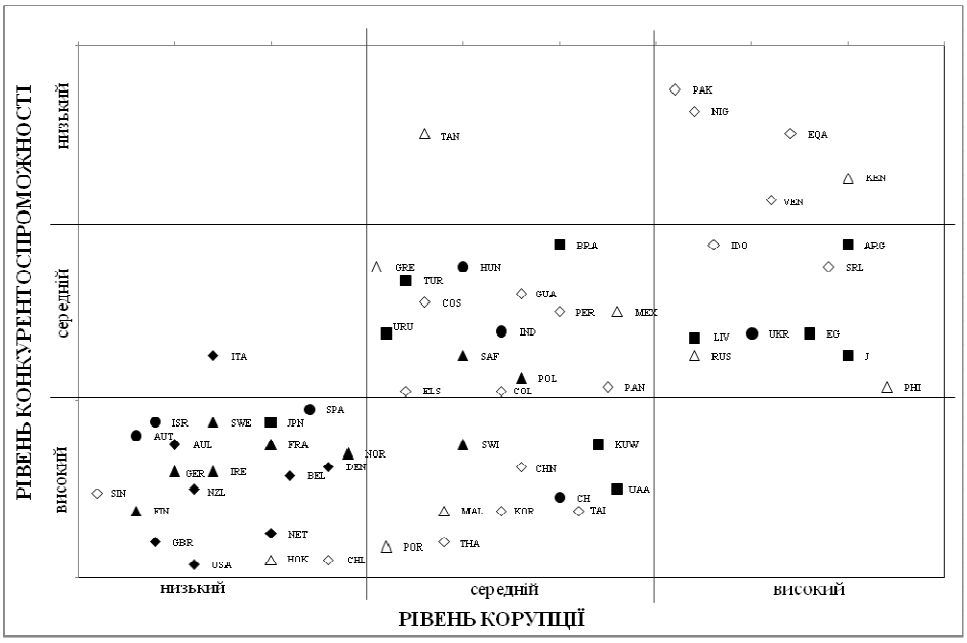
● «культурне ядро» 1 та 2 субмоделей західної цивілізації виступає найменш сприятливим середовищем для розвитку корупції;

● найбільш сприятливим середовищем для розвитку корупції виступає «культурне ядро» 1, 2 та 3 субмоделей східної цивілізації.

Таким чином, найбільш сприятливим середовищем для розвитку корупції є середовище, яке породжується «культурним ядром» східної моделі цивілізацій, а найменш сприятливим – «культурним ядром» західної цивілізації.

Рисунок 11

Вплив належності країни до певної субмоделі та моделі цивілізацій на рівень розвитку корупції



* умовні позначення – як на рисунку 9

4. З імовірністю 99 % можна стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій позначається на їх показнику «питомої ваги» держави в економіці (показник питомої ваги державних витрат у ВВП).

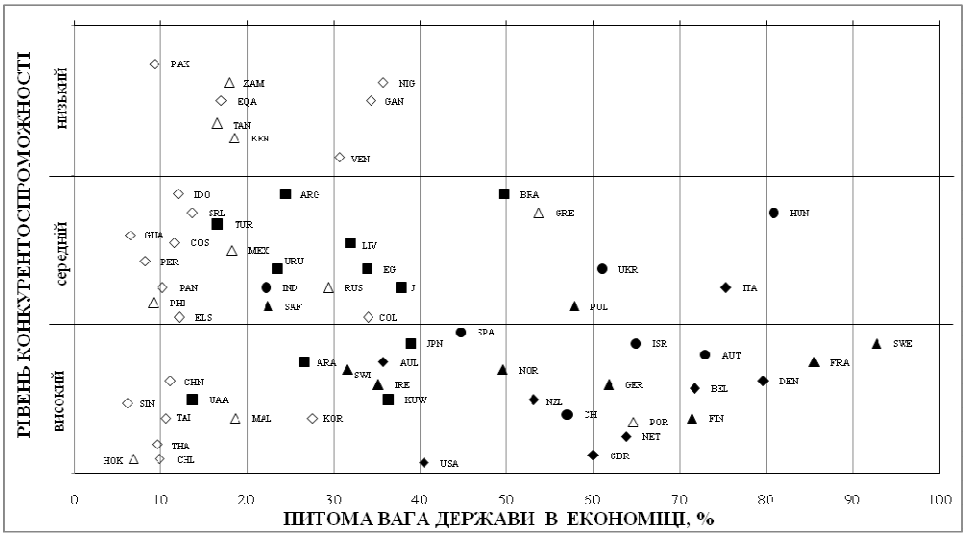
Установлено, що:

- найбільш конкурентоспроможними є країни, для яких характерне значення показника питомої ваги держави в економіці на рівні, більшому від 30 %;
- країнам, що належать до 1 та 2 субмоделей західної цивілізації, притаманний показник питомої ваги держави в економіці на рівні, більшому від 50 %;

- країнам, що належать до субмоделі пограничної цивілізації, – більш ніж 50 %;
- країнам, що належать до 1 субмоделі східної цивілізації, – 25–50 %;
- країнам, що належать до 2 та 3 субмоделей східної цивілізації, – 10–25 %.

Рисунок 12

Зв'язок між питомою вагою держави в економіці та цивілізаційною належністю країн



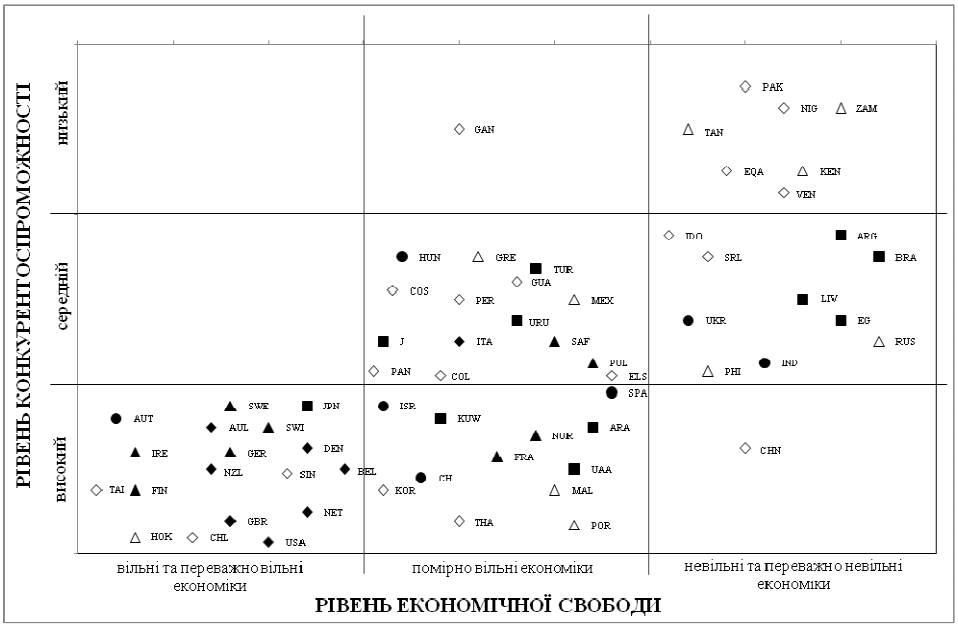
* умовні позначення – як на рисунку 9

Таким чином, країнам, що належать до західної моделі цивілізації, притаманний показник питомої ваги держави в економіці на рівні, більшому від 50 %; країнам, що належать до східної моделі цивілізації – 10-25 %; країнам, що належать до пограничної моделі цивілізації – більш ніж 50 %.

5. З імовірністю 99 % можна стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій визначає характерний для них рівень економічної свободи.

Рисунок 13

Зв'язок між рівнем економічної свободи та цивілізаційною належністю країн



* умовні позначення – як на рисунку 9

Установлено, що

- найбільш конкурентоспроможними є вільні та переважно вільні країни, а найменш конкурентоспроможними – невільні та переважно невільні країни;
- вільними та переважно вільними є здебільшого країни, що належать до 1 та 2 субмоделей західної цивілізації;

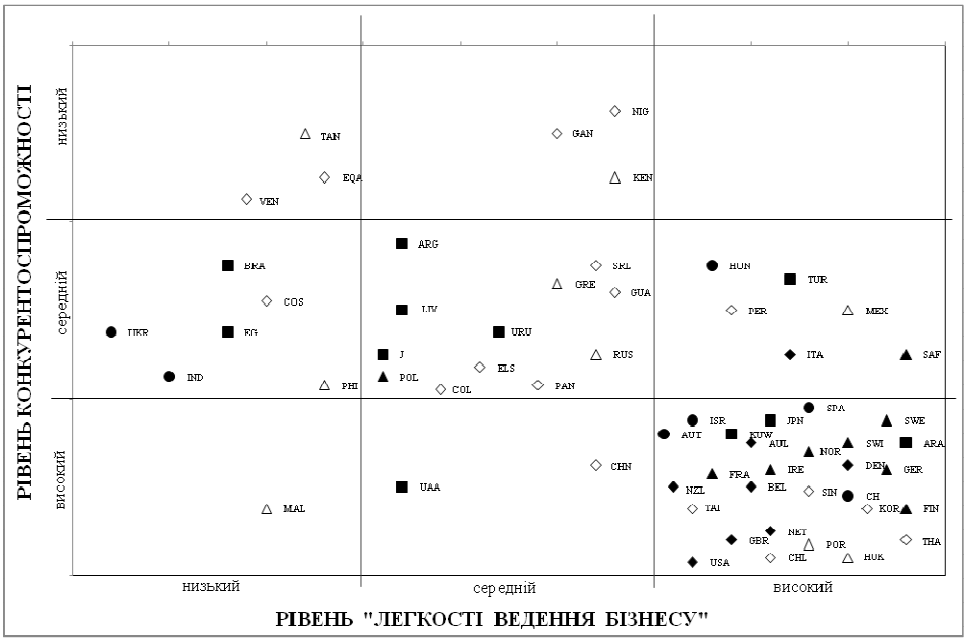
- помірно вільними – країни, що належать до субмоделі пограничної цивілізації та 3 субмоделі східної цивілізації;
- невільними та переважно невільними – країни, що належать до 1 та 2 субмоделей східної цивілізації.

Таким чином, загалом, вільними та переважно вільними є країни, що належать до західної моделі цивілізації; помірно вільними – країни, що належать до пограничної цивілізації; невільними та переважно невільними, а також помірно вільними – країни, що належать до східної моделі цивілізації.

6. З імовірністю 99 % необхідно стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій позначається на характерному для них рівні «легкості ведення бізнесу».

Рисунок 14

Зв'язок між рівнем «легкості ведення бізнесу» та належністю країн до певної моделі та субмоделі цивілізацій



* умовні позначення – як на рисунку 9

Установлено, що:

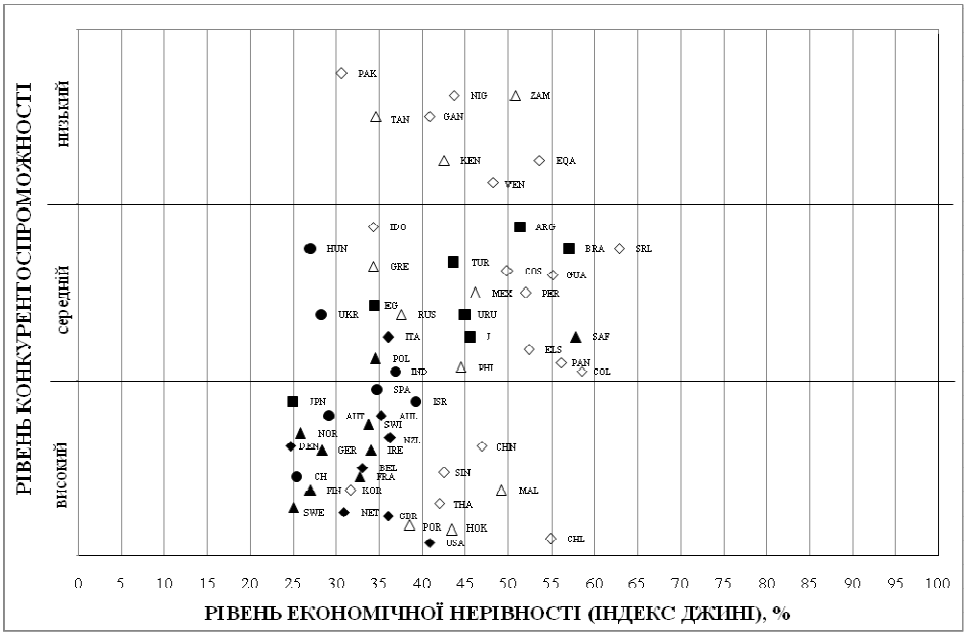
- «культурне ядро» 1 та 2 субмоделей західної цивілізації та пограничної цивілізації створюють найбільш сприятливі умови для «ведення бізнесу»;
- «культурне ядро» 1, 2 та 3 моделей східної цивілізації створюють менш сприятливі умови для «ведення бізнесу».

Таким чином, загалом, «культурні ядра» західної та пограничної моделей цивілізацій створюють порівняно більш сприятливі умови для «ведення бізнесу», ніж «культурне ядро» східної моделі цивілізації.

7. З імовірністю 99 % необхідно стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій позначається на характерному для них рівні економічної нерівності.

Рисунок 15

Вплив належності країн до певної субмоделі та моделі цивілізацій на характерний для них рівень економічної нерівності



* умовні позначення – як на рисунку 9

При першому наближенні було встановлено, що країни, які належать як до західної, так і до східної та пограничної моделей цивілізацій, – це країни, для яких характерний середній рівень нерівності (індекс Джині – 25–50%). З огляду на отримані результати було проведено більш детальний аналіз специфіки розподілу доходів у межах країн вибірки – диференціацію країн у межах групи «середній рівень нерівності».

У результаті проведення додаткової диференціації було встановлено, що:

- найбільш конкурентоспроможними країнами є країни, в яких фіксується більш низький рівень економічної нерівності (менше значення коефіцієнту Джині), а найменш конкурентоспроможними – в яких фіксується більш значний рівень економічної нерівності (більше значення індексу Джині);
- для країн, що належать до 1 субмоделі західної цивілізації, здебільшого характерне значення індексу Джині на рівні 36–40 %; для країн, що належать до 2 субмоделі західної цивілізації, – 31–35 %; країн, що належать до моделі пограничної цивілізації, – 26–30 %; країн, що належать до 1 субмоделі східної цивілізації, – 41–45 %; країн, що належать до 3 та 2 субмоделей східної цивілізації, – 31–35 % та 41–45 %.

Таким чином, установлено, що, загалом, для країн, що належать до західної моделі цивілізації, здебільшого характерне значення індексу Джині на рівні 31–35 %; країн, що належать до пограничної моделі цивілізації, – 26–30 %; країн, що належать до східної моделі цивілізації, – 41–45 %.

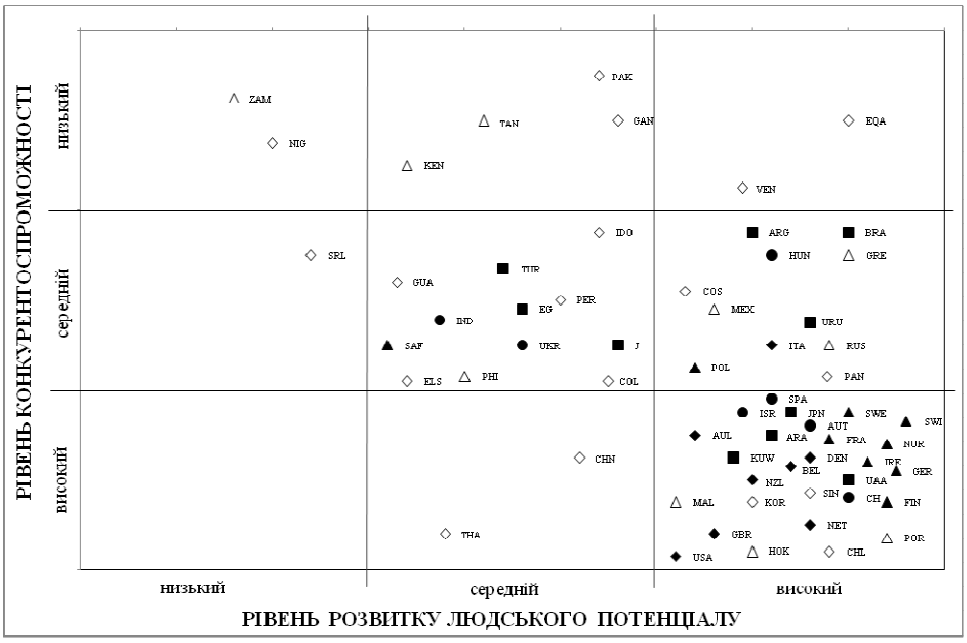
8. З імовірністю 99 % необхідно стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій визначає рівень розвитку «людського потенціалу» цих країн.

Установлено, що:

- найбільш конкурентоспроможними є країни та національні економіки, для яких характерний високий рівень розвитку людського потенціалу;
- країни 1, 2 субмоделей західної цивілізації, а також країни, що віднесені до пограничної моделі цивілізації та 1 субмоделі східної цивілізації, характеризуються здебільшого високим рівнем розвитку «людського потенціалу», в той час як країни, що належать до 2 та 3 субмоделей східної цивілізації, – це країни із середнім та низьким рівнем розвитку «людського потенціалу».

Рисунок 16

Вплив належності країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій на характерний для них рівень розвитку «людського потенціалу»



* умовні позначення – як на рисунку 9

Таким чином, загалом, країни, що належать до західної та пограничної моделі цивілізацій, характеризуються здебільшого високим рівнем розвитку «людського потенціалу», країни, що належать до східної моделі цивілізацій, – високим, середнім та низьким.

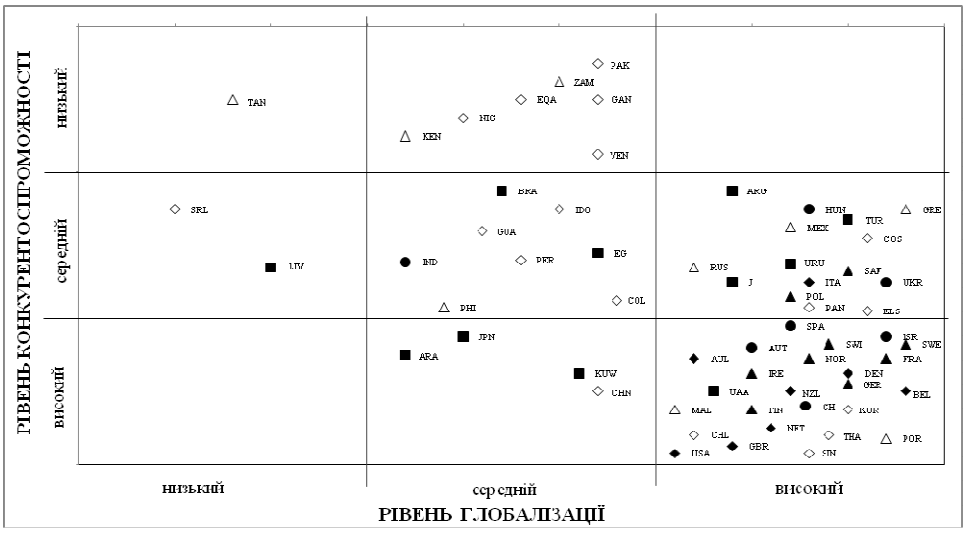
9. З імовірністю 99 % можна стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій позначається на характерному для них рівні глобалізації.

Установлено, що:

- найбільш конкурентоспроможні країни характеризуються високим рівнем глобалізації;
- країни, що належать до 3 субмоделі східної цивілізації, характеризуються, здебільшого, середнім рівнем глобалізації;

Рисунок 17

Зв'язок між належністю країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій і характерним для них рівнем глобалізації



* умовні позначення – як на рисунку 9

- країни, що належать до 1 та 2 субмоделі східної цивілізації, до 1 та 2 субмоделей західної цивілізації, пограничної цивілізації – високим рівнем глобалізації.

Таким чином, можна зробити висновок, що глобалізація – це об'єктивний процес, у який включено країни як різних субмоделей, так і різних моделей цивілізацій (практично всі країни вибірки характеризуються високим рівнем глобалізації), однак, разом із тим, найбільш інтенсивно в даний процес включаються країни, що належать до моделі західної та пограничної цивілізацій.

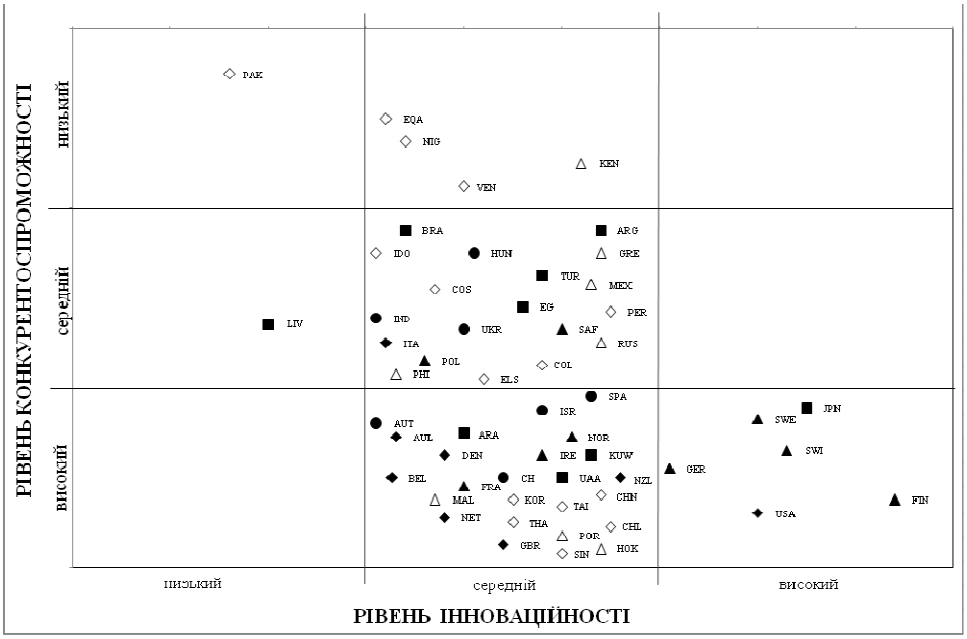
10. З імовірністю 95 % необхідно стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій визначає характерний для них рівень інноваційності.

Установлено, що:

- країни та національні економіки з високим рівнем конкурентоспроможності – це ті країни, для яких характерний середній та високий рівень інноваційності;

Рисунок 18

Зв'язок між належністю країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій і характерним для них рівнем інноваційності



* умовні позначення – як на рисунку 9

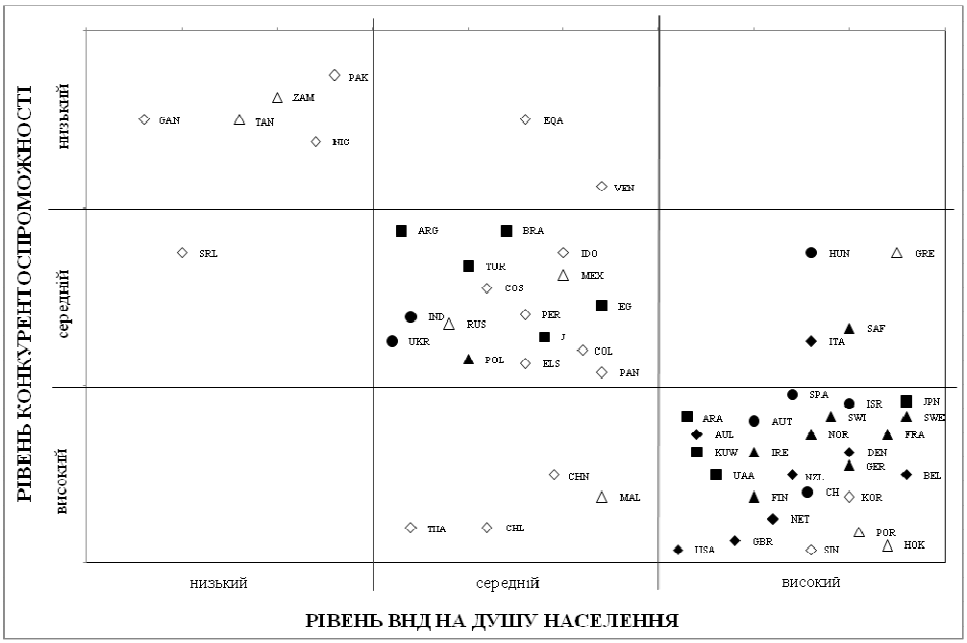
- найбільш позитивний вплив на рівень інноваційності країн чинять «культурні ядра» 1 та 2 субмоделей західної цивілізації, а негативний – «культурні ядра» країн, що належать до 1 субмоделі східної цивілізації (18,2 % країн даного групи належать до групи країн з низьким рівнем інноваційності).

Таким чином, загалом, «культурне ядро» країн, що належать до західної моделі цивілізації, створює більш сприятливе середовище для розвитку інноваційної діяльності, ніж «культурні ядра» східної та пограничної цивілізацій.

11. З імовірністю 99 % необхідно стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій позначається на характерному для них рівні ВНД на душу населення.

Рисунок 19

Зв'язок між ВНД на душу населення та належністю країн до певних моделей і субмоделей цивілізацій



* умовні позначення – як на рисунку 9

Установлено, що:

- найбільш конкурентоспроможними країнами та національними економіками є ті, що характеризуються високим рівнем ВНД на душу населення;
- найбільш ефективними в економічному плані (критерій – рівень доходів на душу населення) є країни, що належать до 1 та 2 субмоделей західної цивілізації та пограничної цивілізації, а найменш ефективними – країни, що належать до 2 та 3 субмоделей східної цивілізації.

Таким чином, найбільш ефективними в економічному плані (критерій – рівень доходів на душу населення) є країни, що належать до західної та по-

граничної моделей цивілізацій, а найменш – країни, що належать до східної моделі цивілізації.

12. З імовірністю 95 % необхідно стверджувати, що належність країн до певних моделей та субмоделей цивілізацій визначає їх рівень конкурентоспроможності.

Установлено, що високий рівень конкурентоспроможності здебільшого характерний для країн, що належать до 1, 2 субмоделей західної цивілізації та субмоделі пограничної цивілізації, а низький – для країн, що належать до 2 та 3 субмоделей східної цивілізації.

Таким чином, країни, що належать до західної моделі цивілізації, є більш конкурентоспроможними, ніж країни, що належать до пограничної та східної моделей цивілізації.

Загалом, підсумовуючи результати 4 етапу проведеного дослідження, необхідно зробити такі висновки:

1) з високим рівнем імовірності (95–99 %) необхідно стверджувати, що цивілізаційна належність країн позначається на параметрах їх розвитку загалом та економічного розвитку зокрема. Так, існує тісний зв'язок між домінуючою в межах певного суспільства країни релігією, системою права, показником «питомої ваги» держави в економіці, рівнем економічної свободи, легкості ведення бізнесу, корупції, розвитку людського потенціалу, інноваційності, глобалізації, ВНД на душу населення, конкурентоспроможності та її належністю до певної моделі та/або субмоделі цивілізації;

2) найбільш успішними та конкурентоспроможними є країни, які належать до західної моделі цивілізації, це зумовлено тим, що: «культурне ядро» західної моделі цивілізації створює порівняно сприятливіші умови для економічного розвитку та зростання, зокрема: сприяє становленню ефективної та адекватної сучасним вимогам континентальної системи права, більш сприятливого середовища для розвитку бізнесу; забезпечує високий рівень економічної свободи, включення у глобальну систему взаємодії, інноваційності, створює перешкоди на шляху розвитку корупції, нарощування економічної нерівності тощо;

3) країни, що належать до пограничної моделі цивілізації, є, здебільшого, порівняно більш ефективними та конкурентоспроможними, ніж країни, що належать до східної моделі цивілізації. Так, країни даної групи характеризуються менш високим рівнем корупції, економічної диференціації, більш високим рівнем економічної свободи, є включеними у глобалізаційні процеси, інноваційності і, як результат, більш економічно розвиненими та конкурентоспроможними, ніж країни, що належать до східної моделі цивілізації.

Таблиця 3

Зв'язок між належністю країн до певних моделей / субмоделей цивілізацій та їх параметрами розвитку

Ймовірність	Показники	Модель цивілізації							
		Східної субмоделі			Усього	Пограничної	Західної субмоделі		Усього
		1	2	3			1	2	
99%	Система права, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Континентальна	33,3	33,3	52,6	41,9	71,4	50	77,8	64,7
	Загальна	6,7	–	–	2,3	–	50	11,1	29,4
	Мусульманська	6,7	–	–	2,3	–	–	–	–
	Змішана	53,3	66,7	47,4	53,5	28,6	–	11,1	5,9
	Рівень корупції, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий	57,1	33,3	33,3	41,5	14,3	–	33,3	–
	Середній	35,7	55,6	55,6	48,8	42,9	–	66,7	17,6
	Низький	7,1	11,1	11,1	9,8	42,9	100		82,6
	Питома вага держави в економіці, % від країн певної моделі/субмоделі								
	До 10 %	–	20	27,8	16,7	–	–	–	–
	10–25 %	35,7	60	44,4	45,2	14,3	–	11,1	5,9
	25–50 %	64,3		27,8	33,3	14,3	25	33,3	29,4
	Більше 50 %	–	20	–	4,8	71,4	75	55,6	64,7
	Рівень економічної свободи, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий (вільні та переважно вільні економіки)	7,1	10	15,8	11,6	14,3	87,5	55,6	70,6
	Середній (помірно вільні економіки)	42,9	40	47,4	44,2	57,1	12,5	44,4	29,4
	Низький (невільні та переважно невільні економіки)	50	50	36,8	44,2	28,6	–	–	–
	Сприятливість середовища для ведення бізнесу (рівень «легкості ведення бізнесу»), % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий	28,6	44,4	35,3	35	71,4	100	88,9	94,1
	Середній	42,9	33,3	52,9	45	–	–	11,1	5,9
	Низький	28,6	22,2	11,7	20	28,6	–	–	–
	Рівень економічної нерівності (індекс Джині), % від країн певної моделі/субмоделі								
	26–30 %	–	–	–	–	57,1	42,9		21,4
	31–35 %	–	33,3	30	25	14,3	57,1	28,6	42,9

Ймовірність	Показники	Модель цивілізації							
		Східної субмоделі			Усього	Пограничної	Західної субмоделі		Усього
		1	2	3			1	2	
	36–40 %	20	11,1		8,3	28,6	–	57,1	28,6
	41–45 %	60	33,3	40	41,7	–	–	14,3	7,1
	46–50 %	20	22,2	30	25	–	–	–	–
	Рівень включення у процеси глобалізації, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий	46,6	44,5	38,9	42,9	85,7	100	100	100
	Середній	26,7	33,3	55,6	40,5	14,3	–	–	–
	Низький	26,7	22,2	5,5	16,7	–	–	–	–
	Рівень ВНД на душу населення, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий	36,4	42,9	11,8	25,7	71,4	100	88,9	94,1
	Середній	63,6	28,6	64,7	57,1	28,6		11,1	5,9
	Низький	–	28,6	23,5	17,1	–	–	–	–
95 %	Рівень інноваційності, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий	9,1	–	-	3	–	12,5	44,4	29,4
	Середній	72,7	100	93,3	87,9	100	87,5	55,6	70,6
	Низький	18,2	–	6,7	9,1	–	–	–	–
	Рівень конкурентоспроможності, % від країн певної моделі/субмоделі								
	Високий	33,3	30	31,6	31,7	57,1	87,5	77,8	82,4
	Середній	58,3	30	42,1	43,9	42,9	12,5	22,2	17,6
	Низький	8,3	40	26,3	24,4	–	–	–	–

На п'ятому етапі було визначено вектор впливу цивілізаційних детермінантів на параметри розвитку та рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Для визначення вектору впливу цивілізаційних детермінантів на параметри розвитку та рівень конкурентоспроможності національної економіки було проведено кореляційний аналіз, результати якого подано в таблиці 4.

Установлено, що варіація параметрів «індивідуалізм», «дистанція влади» та «неприйняття невизначеності» пояснюють від 52 % до 95 % варіації результуючих показників (рівня конкурентоспроможності, рівня ВНД на душу населення). Між зазначеними ознаками існує як прямий, так і зворотний зв'язок. Так, зворотний зв'язок спостерігається між рівнем конкурентоспроможності та рівнем неприйняття невизначеності та рівнем дистанції влади, а прямий – між рівнем конкурентоспроможності та рівнем індивідуалізму. Так,

зі збільшенням значення параметру «індивідуалізм» зростає рівень конкурентоспроможності країн та ВНД на душу населення; зі збільшенням таких показників, як «рівень дистанції влади» та «рівень неприйняття невизначеності», фіксується зворотна тенденція.

Таблиця 4

Кореляційна залежність між «культурним ядром» та результуючими параметрами розвитку країн

Показники	Бажані параметри та результати розвитку	
	Високий рівень конкурентоспроможності	Високий рівень доходу на душу населення
Рівень індивідуалізму	R = 0,92 r = 0,96	R = 0,95 r = 0,97
Рівень дистанції влади	R = 0,87 r = –0,93	R = 0,83 r = –0,91
Рівень маскулінності	R = 0,007 r = –0,08	R = 0,012 r = 0,11
Рівень неприйняття невизначеності	R = 0,5401 r = –0,74	R = 0,52 r = –0,72

Усі представлені вище коефіцієнти отримані за умови нормального розподілу (умова нормальності витримана, якщо з імовірністю 0,95 мінімальне та максимальне значення досліджуваних ознак не виходять за межі $\left[\bar{y} \pm 3\sigma_y\right]$; $\left[\bar{x} \pm 3\sigma_x\right]$, де $\sigma_x = \sqrt{\overline{x^2} - \bar{x}^2}$ та $\sigma_y = \sqrt{\overline{y^2} - \overline{y}^2}$ – дисперсії факторної та результуючої ознаки).

Таким чином, у ході оцінки впливу цивілізаційних детермінантів на особливості розвитку та рівень конкурентоспроможності соціально-економічних систем макрорівня агрегування, було підтверджено гіпотезу, що цивілізаційні детермінанти або приналежність країни до певної моделі та субмоделі цивілізації може чинити як позитивний, так і негативний вплив на траєкторію, динаміку, параметри та особливості соціально-економічного розвитку країн і тим самим визначати рівень конкурентоспроможності їх національних економік**.**

Однак, враховуючи той факт, що всім країнам вибірки тією чи іншою мірою притаманні як високий рівень конкурентоспроможності та ВНД на душу населення, так і низький, для однозначного тлумачення отриманих результатів було проведено дослідження зв'язку між часткою країн з високим рівнем

конкурентоспроможності в межах кожної моделі цивілізації та рівнем наділеності даних країн природними ресурсами.

Для обґрунтування зв'язку між наділеністю країн певних моделей та субмоделей цивілізацій природними ресурсами та характерним для них рівнем конкурентоспроможності було проведено тест χ^2. За допомогою тесту χ^2 було встановлено, що з імовірністю 99 % можна стверджувати, що наділеність країн певних моделей та субмоделей цивілізацій природними ресурсами позначається на рівні їх конкурентоспроможності.

Установлено, що країни з високим рівнем конкурентоспроможності, що належать до західної моделі цивілізації, це здебільшого багаті на природні ресурси країни (81,25 %); країни східної моделі цивілізації – бідні країни; країни, що належать до пограничної моделі цивілізації, – як бідні (50 % країн), так і багаті країни (50 % країн) (табл. 5).

Таблиця 5

Угруповання країн за рівнем конкурентоспроможності та рівнем забезпеченості природними ресурсами [29]

Показники	Модель цивілізації		
	Західна	Східна	Пограничная
Частка конкурентоспроможних країн від загальної кількості країн, що належать до певної моделі цивілізації	94,12	20,5	71,4
Частка багатих країн (на природні ресурси) від загальної кількості країн, що належать до певної моделі цивілізації	76,5	29,5	28,6
Частка бідних країн (на природні ресурси) від загальної кількості країн, що належать до певної моделі цивілізації	23,5	50	42,9
Частка країн, статус яких щодо забезпеченості природними ресурсами не визначений*	–	20,5	28,5
Частка бідних країн (на природні ресурси) від загальної кількості конкурентоспроможних країн, що належать до певної моделі цивілізації	18,75	100	50
Частка багатих країн (на природні ресурси) від загальної кількості конкурентоспроможних країн, що належать до певної моделі цивілізації	81,25	–	50

*такі країни, як: Тайвань, Сьєрра-Леоне (1 група), Гонконг, Танзанія (2 група), ОАЕ, Саудівська Аравія, Лівія, Ліван, Кувейт, Ірак (3 група), Україна, Чехія (4 група), Польща (5 група), через відсутність статистичної інформації не ввійшли до даної таблиці.

Таким чином, природні умови накладають свій відбиток на систему цінностей країн та виступають одним із важливих джерел їх кристалізації. Так, країни, багаті на природні ресурси, характеризуються більш високим рівнем індивідуалізму, ніж бідні країни (частка багатих країн, що належать до західної моделі цивілізації, є більшою за частку багатих країн, що належать до східної та пограничної моделей цивілізації). Проте, після того як процес кристалізації цінностей завершений, «культурне ядро» починає виступати як важливий фактор прогресу і разом із природними ресурсами може розглядатися як важлива складова національного добробуту. Це підтверджується тим, що, як видно з таблиці 5, більша частка конкурентоспроможних країн, які належать до західної моделі цивілізації, є країнами, багатими на природні ресурси, тоді як більша частка конкурентоспроможних країн, що належать до східної моделі цивілізації, – бідні, що при першому наближенні може привести до хибного висновку, ніби, незважаючи на результати кореляційного аналізу, цінності східної моделі цивілізації є більш прогресивними порівняно з цінностями західної моделі.

Помилковість даного висновку стає очевидною при другому наближенні, з огляду на стадіальну модель розвитку конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності країн, запропоновану Портером М. Так, відповідно до результатів досліджень Портера М., країни, що належать до західної моделі цивілізації, значно швидше пройшли перші дві стадії розвитку та перейшли до третьої, ніж країни, що належать до східної та пограничної моделей цивілізацій [21]. Як результат, більшість країн, що належать до західної моделі цивілізації, сьогодні підійшли або перебувають на останній стадії розвитку конкуренції – стадії конкуренції на основі багатства, тоді як більшість країн східної та пограничної цивілізації лише здійснюють перехід до стадії на основі нововведень. Враховуючи, що стадія конкуренції на основі багатства, на відміну від перших трьох, призводить до спаду виробництва, зниження темпів економічного зростання, характеризується втратою позицій у міжнародній конкуренції, доволі логічним є той факт, що в таблиці 5 більшість конкурентоспроможних країн східної цивілізації є бідними, тоді, як більшість конкурентоспроможних країн західної цивілізації є багатими (у таблиці 5 відображено конкурентний статус національних економік країн протягом 2008–2010 рр.).

Як стверджують Ліпсет С. М. та Ленц Г. С., зазначені вище процеси пояснюються тим, що «…чим багатша країна, тим нижчий рівень мотивації до досягнення… Це може наводити на думку, що хоча сучасні багаті нації були колись поміж найбільш мотивованих на досягнення цілей (тобто, перед тим, як вони досягли розвитку); тепер… їх заможні громадяни спрямовані на досягнення цілей, не пов'язаних з роботою (музика, мистецтво, література), щоб стати, за термінологією Інґлгарта Р., постматеріалістами. З іншого боку, еліта і середній клас у менш розвинутих країнах, усвідомлюючи свій неповноцінний економічний статус, можуть мати вищий рівень мотивації на досягнення» [9].

Об'єктивність даного висновку підтверджується:

- по-перше, тим фактом, що національні економіки країн, які належить до східної та пограничної моделей цивілізацій, сьогодні розвиваються більш динамічно, ніж економіки країн, що належать до західної цивілізації (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка реального ВВП, % [15]

Роки	Модель цивілізації							
	Східної			Усього	Пограничної	Західної		Усього
	субмоделі					субмоделі		
	1	2	3			1	2	
1991–2000	2,8	3,0	4,1	3,3	3,0	2,7	3,0	2,85
2001	0,3	3,2	3,5	2,3	3,4	1,7	2,2	1,95
2002	1,0	2,9	5,7	3,2	2,8	1,9	2,1	2
2003	6,2	3,2	4,5	4,6	4,3	1,8	1,9	1,85
2004	5,8	6,0	6,9	6,2	5,7	2,9	3,6	3,25
2005	5,0	5,6	6,1	5,6	4,8	2,2	3,2	2,7
2006	5,3	5,4	6,7	5,8	5,8	2,8	4,2	3,5
2007	5,4	6,1	6,8	6,1	5,2	2,7	4,0	3,35
2008	5,4	4,3	4,7	4,8	2,9	0,7	1,3	1
2009	–0,4	0,5	0,1	0,1	–2,6	–3,4	–3,5	–3,45
1991–2009	3,8	4,0	4,9	4,2	3,5	1,6	2,2	1,9

- по-друге, тим фактом, що на частку країн, які належать до 1 та 2 субмоделей західної цивілізації, протягом 2005–2010 рр. продовжувала припадати більша частка (загалом 55,9 %) із 2000 найбільших компаній світу за версією Forbes (для порівняння, на частку субмоделі пограничної цивілізації – 4,9 %; на частку 1,2 та 3 субмоделей східної цивілізації – 33,7 % 2000 найбільших компаній світу), проте протягом зазначеного періоду фіксувалося стабільне зменшення в рейтингу кількості компаній, країни базування яких належать до західної моделі цивілізації, та збільшення кількості компаній, країни базування яких належать до східної моделі цивілізації (таблиця 7).

Таблиця 7

Географічна (цивілізаційна) структура найбільших ТНК за версією журналу Forbes [11]

Показники	Модель цивілізації							
	Східної				Пограничної	Західної		
	субмоделі			Усього		субмоделі		Усього
	1	2	3			1	2	
Частка найбільших компаній світу, % від загальної кількості компаній рейтингу	18,8	4,8	10,2	33,7	4,9	43,5	12,4	55,9
Зміна частки найбільших компаній світу протягом 2005–2010 рр., % від загальної кількості компаній рейтингу	+0,75	+1,25	+6,25	+8,35	+1,5	–10,95	+1,05	-9,9
Зміна кількості найбільших компаній світу протягом 2005–2010 рр., одиниць	+15	+25	+127	+167	+30	–219	+21	–198

Отже, цивілізаційні настанови можуть чинити різновекторний вплив на параметри розвитку та рівень конкурентоспроможності національної економіки. Найбільш позитивний вплив на особливості розвитку та рівень конкурентоспроможності країн та національних економік чинять «культурне ядро» та

цивілізаційні особливості західної моделі цивілізації, а найменш позитивний вплив – «культурне ядро» та цивілізаційні особливості східної моделі цивілізації.

Література

1. Анилионис Г. П. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации [Текст] / Г. П. Анилионис, Н. А. Зотова. – М.: Междунар. отношения, 2005. – 676 с.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска: Господство Америки и его геостратегические императивы [Текст] / З. Бжезинський; [пер. с англ.] / О. Ю. Уральской. – Международные отношения, 1998. – 255 с.
3. Инглхарт Р. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М.: Новое издательство, 2011. – 464 с.
4. Иэрхарт Б. Г. Религиозные традиции мира [Текст] / Б.Г. Иэрхарт / [перевод с английского] / в двух томах. – Том 1. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1996. – 576 с.
5. Кара-Мурза С.Г. Россия и Запад: Парадигмы цивилизаций. – М.: Академический Проект; культура, 2011. – 232 с.
6. Колодко Гж. Мир в движении / Г. В. Колодко; пер. с пол. Ю. Чайникова. – М.: Магистр, 2009. – 575 с.; Кузык Б. Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее [Текст] / Б. Н Кузык, Ю. В. Яковец; авт. вступ. сл. А. Д. Некипелов. – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – Т.1: Теория и история цивилизаций. – 768 с.
7. Лал Д. Непреднамеренные последствия «Влияние обеспеченности факторами производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты» [Текст]. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 338 с.
8. Лебедева Н. М.Культура как фактор общественного прогресса [Текст] / Н.М. Лебедева, А.Н. Татарко. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408 с.
9. Незалежний культурологічний часопис «І» «Культура має значення» (№ 53) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.ji.lviv.ua/pdf/53.pdf.
10. Офіційний сайт Itim International (міжнародна консалтингова організація, що використовує концепції професора Г. Хофстеда) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.geert-hofstede.com/index.shtml>

11. Офіційний сайт журналу Forbes. Рейтинг 2000 найбільших компаній світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forbes.com /2010/04/21/global-2000-leading-world-business-global-2000-10_land.html
12. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
13. Офіційний сайт дослідницької групи «JuriGlobe» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.juriglobe.ca/rus/sys-juri/index.php.
14. Офіційний сайт Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/.
15. Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org.
16. Офіційний сайт The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/.
17. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/ru/
18. Офіційний сайт INSEAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/home.cfm.
19. Офіційний сайт дослідницького інституту KOF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://globalization.kof.ethz.ch/.
20. Павленко Ю.Г. История мировой цивилизации. – К.: Феникс, 2002. – 760 с.
21. Портер М. Международная конкуренция [Текст] / М. Портер; [пер. с англ.] / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина; – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
22. Пространство и время в мировой политике и международных отношениях [Текст]: материалы 4 Конвента РАМИ. В 10 т. / под ред. А. Ю. Мельвиля; Рос. ассоциация междунар. исследований. – М.: МГИМО-Университет, 2007.
23. Спеціалізований сайт з вивчення світових релігій ReligionFacts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.religionfacts.com /religion_statistics/religion_statistics _by_country.htm.
24. Тойнби А. Дж. Постижение истории [Текст] / А.Дж. Тойнби / пер. с англ. Е. Д. Жаркова. – М.: Рольф, 2001 – 640 с.
25. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність [Текст] / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

26. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций [Текст]. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603 с.

27. Цивилизации в глобализирующемся мире [Текст]. – Предварительные итоги междисциплинарного проекта / по материалам научной конференции. Отв. ред. В. Г. Хорос. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 162 с.

28. International Encyclopedia Of The Social & Behavioral Sciences [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dl.bookfi.org/genesis/234000/f6c8add1de55d007366921c7cf97376f/_as/[]_International_Encyclopedia_Of_The_Social__Beha(BookFi.org).djvu.

29. Where is the wealth of nations? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf.

Стаття надійшла до редакції 22 грудня 2011 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Міжнародна економіка

Олег КУЛІНІЧ

КОНКУРЕНЦІЯ ЗА ДОСТУП ДО ЕНЕРГОРЕСУРСІВ: ПРИКЛАД СВІТОВОГО РИНКУ ВУГІЛЛЯ

Резюме

Проаналізовано основні тенденції розвитку світового ринку вугілля. Міжнародну вертикальну та горизонтальну інтеграцію розглянуто як форми забезпечення глобальних доступів до кам'яного вугілля.

Ключові слова

Світовий ринок кам'яного вугілля, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, міжнародна конкуренція за доступ до енергоресурсів.

Класифікація за JEL: Q43.

© Олег Кулініч, 2012.

Кулініч Олег, канд. екон. наук, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України.

Вступ і постановка проблеми. Світовий ринок енергоресурсів є одним з найважливіших для функціонування економік багатьох країн. Мало знайдеться країн, які цілком забезпечені енергоресурсами. Тому перед урядами та суб'єктами господарювання, зокрема в нафтопереробному, енергетичному та металургійному секторах, постає проблема стабільного забезпечення своєї діяльності енергоресурсами, які видобувають на теренах інших країн.

Хоча глобального дефіциту енергоресурсів поки що не існує, однак конкуренція за доступ до них у XXI столітті суттєво загострилася. Передусім ця тенденція проявилася на світовому ринку кам'яного вугілля в сегменті енергетичного вугілля, насамперед коксівного. Щодо України ця проблема також є актуальною, оскільки вітчизняне кам'яне вугілля дороге [9] (попри те що внутрішнє споживання вугілля менше, ніж його видобуток). Отже, доцільним є запозичення досвіду інших країн у забезпеченні доступів до цього виду енергоресурсів на світових ринках.

М**етою статті** є аналіз нинішньої ситуації щодо тенденцій розвитку на ринку кам'яного вугілля та досвіду крупних суб'єктів з боку споживання та сировинного забезпечення своєї діяльності в умовах посилення міжнародної конкуренції за доступ до цього виду енергоресурсів.

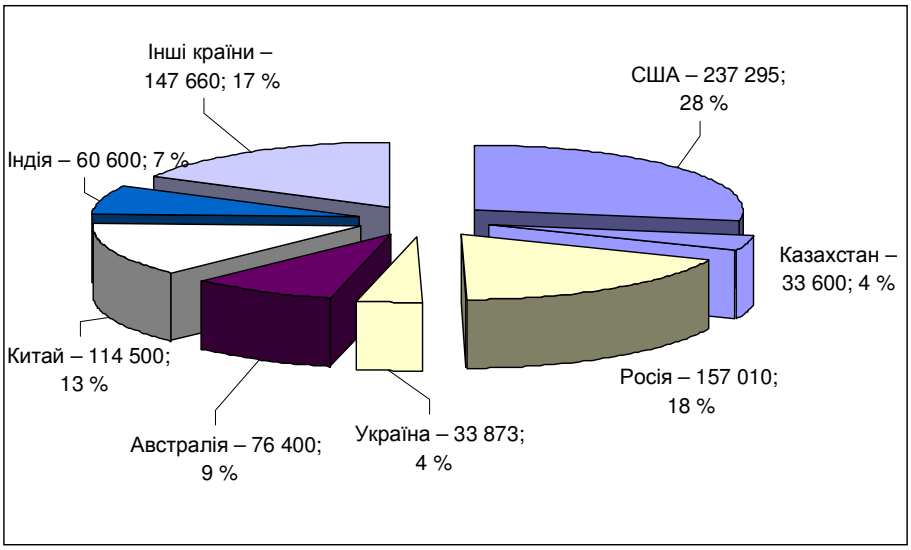
Огляд останніх публікацій. Досвід зарубіжних компаній у забезпеченні доступу до видобутку кам'яного вугілля розглянуто А. Амошею та Д. Череватським [1], О. П. Завгородньою [3]. Однак у роботах вищезазначених і решти фахівців недостатньо уваги приділено конкурентній ситуації та тенденціям пропозиції на світовому ринку кам'яного вугілля.

Вугілля є другим після нафти енергоресурсом в енергетичному забезпеченні сучасної цивілізації [9]. Якщо проаналізувати співвідношення між споживанням і виробництвом кам'яного вугілля за країнами, то слід зауважити, що з крупних економік лише США забезпечують себе цим видом ресурсів. Вони ж є головним експортером в американському регіоні. Економіки більшості країн Європи функціонують на імпортованому вугіллі. Японія та Південна Корея також повністю будують потужне металургійне виробництво винятково на імпортованому вугіллі [10]. Глобальні доступи до цього виду природних ресурсів для зазначених країн є надто критичними. Тому виникає потреба в розгляді способів, якими окремі економіки та компанії забезпечують надійність і стабільність доступу до вугілля за бракам чи через нестачу власних запасів.

Виклад основного матеріалу. Хоч поклади кам'яного вугілля є в багатьох країнах, однак головні його запаси розташовано в семи країнах (рис. 1).

Рисунок 1

Географічна диспозиція запасів кам'яного вугілля



Джерело: розраховано і побудовано автором згідно з [10].

Як бачимо з рис. 1, у семи країнах зосереджено близько 83 % світових запасів кам'яного вугілля, проте географічний розподіл цього виду природних ресурсів характеризується істотною нерівномірністю. Водночас кам'яне вугілля широко використовують у багатьох галузях, зокрема в металургійній та енергетичній. Попри те, що фахівці загалом правильно зазначають, що роль кам'яного вугілля як енергоресурсу в майбутньому зменшуватиметься за рахунок його заміщення природним газом як екологічно безпечнішим паливом [8], однак у середньостроковій перспективі й у більш віддаленому майбутньому кам'яне вугілля залишатиметься одним з головних енергоресурсів. Тенденції щодо світового видобутку цього природного ресурсу вказують на те, що жодного року в XXI столітті не спостерігалося зменшення його валового видобутку (рис. 2).

Результати розрахунків темпів приросту, подані на рис. 2, вказують на суттєве прискорення обсягів світового видобутку кам'яного вугілля в XXI столітті порівняно з останніми десятиліттями XX століття. Слід зауважити, що і в умовах кризи 2008–2009 років темпи нарощування видобутку вугілля залишалися додатними, хоч і зменшилися. Це вказує на важливість цього ресурсу в енергетичному забезпеченні світової економіки.

Рисунок 2

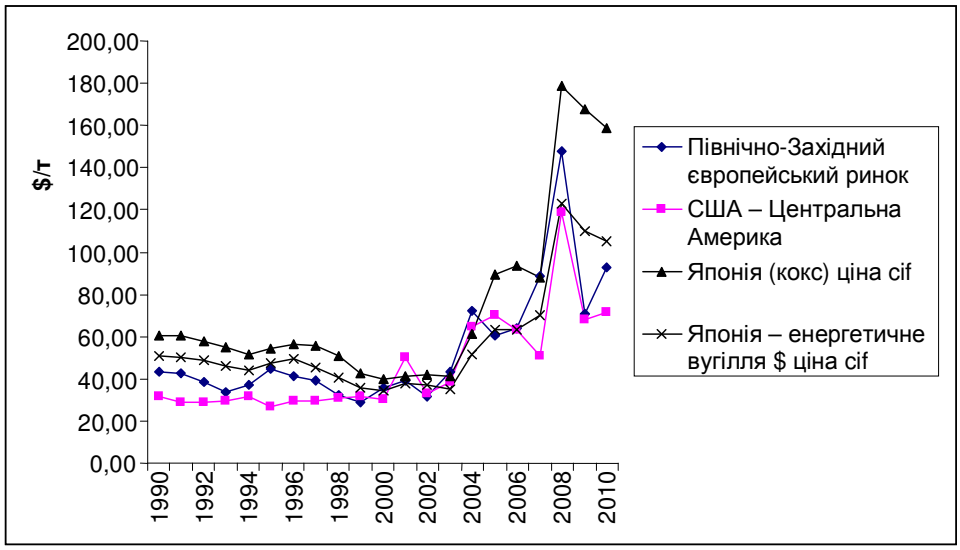
Динаміка світового видобутку кам'яного вугілля

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [9].

Вугілля в XXI столітті стає глобально переміщуваним видом природних ресурсів. Проте світовий ринок складається з кількох регіональних сегментів: європейського, ринку АТР та американського. Сегмент АТР є найбільшим, основними імпортерами в цьому сегменті виступають японські, корейські, індійські та тайванські корпорації [10]. Експортерами в цьому регіоні є Австралія, Канада, Росія, меншою мірою – ПАР [10]. У європейському сегменті попит формують корпорації з Німеччини, Великої Британії, Чехії, Франції, Італії. Забезпеченість цих країн власним вугіллям надто відстає від його споживання. Визначальними експортерами в цьому сегменті є ПАР, Колумбія, Венесуела, США, меншою мірою – Австралія, Росія [10]. В американському сегменті попит незначний і задовольняється здебільшого за рахунок США та Колумбії. Головним сегментом світового ринку кам'яного вугілля є АТР. Обороти на ньому вдвічі вищі, ніж у європейському сегменті. Значення сегмента АТР на світовому ринку ще більше зросло зі зміною статусу в міжнародній торгівлі вугіллям Китаю, який у 2007 році перетворився з експортера на нетто-імпортера. Відповідно ціни в основних сегментах, хоч і корелюють між собою, втім, у сегменті АТР є найвищими (рис. 3).

Рисунок 3

Динаміка цін на кам'яне вугілля на світовому ринку



Джерело: побудовано автором згідно з [10].

Значне зростання світових цін на цей вид природного ресурсу у 2008 році справедливо пов'язують зі зміною статусу Китаю на світовому ринку вугілля. У 2004 р. Китай експортував 102 млн т вугільної продукції, а в 2006 р. був п'ятим у світовому рейтингу експортером вугілля. Проте у 2007 р. Китай лише імпортував вугілля в обсязі 38 млн т [1]. Це суттєво змінило співвідношення між попитом і пропозицією і зумовило значне підвищення цін на кам'яне вугілля.

Отже, слід зауважити, що зі зростанням економіки Китаю конкуренція за доступ до цього виду природних ресурсів посилюватиметься. Провідні корпорації, зокрема металургійної галузі, враховують цей факт на сучасному етапі та вживають відповідних заходів.

Зростання попиту на вугілля настільки велике, що крупними міжнародними інвесторами розглядаються як потенційно привабливі ті проекти з видобутку вугілля, які раніше вважалися нерентабельними. Як приклад у літературі наводять шахти Великої Британії, закриті свого часу як неефективні (на початок XXI століття в усій Великій Британії залишилося діяти дев'ять

шахт, що належать компанії UK Mining), в Уельсі було відновлено шахту «Юніті», закриту 14 років тому. Реанімують і решту об'єктів у країні [1].

Конкуренція за доступ до кам'яного вугілля вельми гостра. Слід відзначити два типи ситуацій щодо загрози доступу до вугілля у країнах світу.

1. Промисловість країни використовує вугілля значно більше, ніж видобуває на власній території, проте видобуток забезпечує переважну частку потреб.

2. Споживання вугілля становить доволі суттєву величину за майже повної відсутності власних запасів.

Країни, для яких доступ до кам'яного вугілля є критичним, подано в табл. 1.

Таблиця 1

Баланс споживання та видобутку в країнах з найбільшим дефіцитом вугілля в 2010 році

Країна	Споживання, mtoe (million tonnes oil equivalent)	Видобуток, mtoe	Забезпеченість власними ресурсами	
			mtoe	%
Японія	123,71	0,51	-123,21	0,4
Південна Корея	76,01	0,94	-75,07	1,2
Тайвань	40,28	0,00	-40,28	0
Індія	277,58	216,09	-61,49	77,8
Німеччина	76,53	43,71	-32,82	57,1
Велика Британія	31,16	11,04	-20,11	35,45

Джерело: розраховано і складено автором згідно з [10]

Великі (у світовому розрізі) країни – імпортери вугілля поділяються на дві групи. До першої належать ті, у яких вагому частку споживання вугілля задовольняє власний видобуток (Індія, Німеччина, Велика Британія). До другої групи країн – імпортерів кам'яного вугілля відносять країни, у яких власні запаси його майже відсутні. Найбільшими споживачами кам'яного вугілля з цієї групи є Японія, Південна Корея та Тайвань.

До країн першої групи прогнозованим є входження Китаю, попит з боку якого буде визначальним чинником зростання світового попиту на кам'яне

вугілля. Хоча попит на цей енергоресурс в розвинутих країнах знижується (у країнах ОЕСР очікується зниження споживання вугілля в середньому на 1,2 % на рік у 2010–2030 рр. [8]), проте цей спад компенсується зростанням у країнах, які не входять до ОЕСР (2 % на рік). На Китай у 2010 р. припадало 4 7% глобального споживання вугілля, і, за прогнозами, цей показник підвищиться до 53 % до 2030 р. Внесок Китаю у зростання світового попиту на вугілля в 1990–2010 роках становив 80 % [11]. До 2030 року Китай та Індія забезпечать 56 % приросту світового споживання кам'яного вугілля (Китай – 40 %, Індія – 16 % [11]).

З іншого боку, існують і чинники, які сприяють зменшенню попиту на кам'яне вугілля в розвинутих країнах і меншою мірою – у Китаї. Це усвідомлення з боку уряду країни потреби у звільненні від залежності щодо вугілля. Екологічні обмеження (забруднення атмосферного повітря), а також підвищення вартості внутрішніх вугільних ресурсів, як очікується, мають стримувати зростання споживання вугілля в Китаї [8]. Хоча збільшення вартості видобутку власного вугілля може подіяти не в бік зменшення його споживання, а в бік заміщення дешевшим імпортним, що збільшить тиск щодо попиту на світовий ринок кам'яного вугілля та загострить конкуренцію за доступ до цього виду енергоресурсів.

Загалом, за оцінками аналітиків, часові аспекти переходу економіки Китаю до меншої вуглеємності ВВП та економічного зростання ще не визначено. За прогнозом British Petroleum, споживання вугілля в країні стабілізується до 2030 року, а у світовому масштабі зростання споживання вугілля в середньому становитиме лише 0,3 % на рік у 2020–2030 рр. [11]. Отже, ще принаймні два десятиліття конкуренція між провідними країнами світу за доступ до кам'яного вугілля зростатиме.

Розглянемо, як вирішують питання забезпечення доступу до стратегічно важливого ресурсу, яким є вугілля, у національних економіках низки країн. В умовах посилення глобальної конкуренції на світовому ринку, яка змінилася з конкуренції на ринку готового вугілля на конкуренцію за доступ до його видобування [1].

Після аналізу даних, поданих у табл. 2, слід відзначити, що найбільші вугледобувні компанії розташовано в Індії, США, Китаї, Австралії.

На ринку енергетичного вугілля переважає горизонтальна інтеграція. Випадки інтегрування енергогенеруючих і вугледобувних компаній також фіксуються, при цьому ініціатива інтеграції виходить від вугледобувних підприємств, які прагнуть інвестувати свій капітал у виробництво електроенергії [3, с. 62]. Однак у сегменті енергетичного вугілля поширеною є горизонтальна інтеграція.

Таблиця 2

Показники видобутку провідних вугледобувних компаній

Компанії	2006		2007	
	млн т	ранг	млн т	ранг
«Коул Індія» (Індія)	324	1	343	1
«Піболі Енерджи Корпорейшн» (США)	225	2	232	2
«Шеньхуа» (Китай)	178	3	203	3
«Ріо Тісто» (Австралія)	162	4	154	4
«Арч Коул Інкорпорейтед»	139	6	127	5
«Англо Коул Остреліа ПЛ» (Австралія)	95	6	98	6
«Чайна Коул» (Китай)	72	9	91	7
«СУЕК» (Росія)	85	8	90	8
«Бі-Эйч-Пі Біллі тон» (Австралія)	87	7	86	9
«Екс страта» (Австралія)	70	11	77	10
«Консол Енерджи» (США)	69	10	67	11

Джерело: складено та розраховано автором згідно з [7].

Наприклад, найбільша приватна інтегрована вугільна компанія «Піболі Енерджі Корпорейшн» (штаб-квартиру розташовано в Сент-Луісі, штат Міссурі, США) є потужною горизонтально інтегрованою транснаціональною компанією, яка об'єднує вугледобувні активи в США, Австралії та Чилі. Поставки цієї компанії не обмежуються США, вона обслуговує споживачів з 21 країни на шести континентах, причому постачання для виробництва електроенергії здійснюється переважно на основі довгострокових контрактів. З вугілля, видобутого компанією, виробляють приблизно 10 % електроенергії в США і близько 3 % – в усьому світі [6].

Надійність поставок і передбачуваність цін у сегменті енергетичного вугілля забезпечується довгостроковими контрактами. Проте є приклади забезпечення надійності доступу до вугілля за рахунок вертикальної інтеграції. Як приклад наведемо японську енергетичну корпорацію J-Power, яка для свого ресурсного забезпечення використовує винятково іноземний сектор. Морським транспортом щороку до Японії доставляється 9 млн т вугілля, яке видобуває австралійська компанія Idemitsu Australia Recourses [1], що де-факто є дочірньою структурою зазначеної японської компанії. Як справедливо зазначено в літературі: «Володіння електростанціями та зарубіжними паливними активами дає змогу нівелювати негативні ефекти занижених валютних курсів» [1]. До цього слід додати убезпечення від різкого коливання цін.

У сегменті коксівного вугілля конкуренція за глобальні доступи до цього енергоресурсу більш напружена. Японія, не маючи власних ресурсів, забезпечує енергетичну безпеку за рахунок вертикальної інтеграції, побудованої на використанні вугільних активів інших країн.

Хоча статистично завезення вугілля з інших країн залишається імпортом, проте де-факто воно стало формою самозабезпечення великих національних споживачів, передусім у металургійній галузі. Наприклад, між австралійським сировинним концерном BHP Billiton і японським концерном Mitsubishi укладено альянс, позначений абревіатурою BMA.

Партнерами австралійської філії швейцарської корпорації Xstrata, (п'ятої за розміром компанії в австралійському вугледобуванні) є чимало японських компаній. Так, різні за величиною пакети акцій підприємства Bulga Complex (кар'єр і шахта в районі австралійського міста Булга) перебувають у руках Nippon Steel, Nippon Oil та кількох інших японських корпорацій [1].

Така практика побудови вертикальних зв'язків з іноземними вугледобувними підприємствами спостерігається й у корейських металургійних компаніях, дещо меншою мірою – в металургійних корпораціях США, Росії, ЮАР та Європі (концерн ArcelorMittal) [1].

Інтегровані в міжнародні бізнес-структури вугледобувні підприємства є зарубіжними філіями ТНК. Однак за типом цільового призначення вони мають різне значення. Одні створюються з метою отримання прибутку (що характерно для філій європейських ТНК); інші (японські та південнокорейські) працюють на ресурсне забезпечення своїх бізнес-груп.

Для японських енерго- та металургійних компаній характерна своя специфіка вертикальної інтеграції з іноземними вугледобувними підприємствами: вони віддають перевагу партнерству, проте розміри їх пакетів акцій достатні для доступу до ресурсів.

Існує певна закономірність у процесах горизонтальної та вертикальної інтеграції за участю вугледобувних підприємств. Найпривабливішими об'єктами придбання з боку ТНК є вугледобувні підприємства з рентабельністю 12–15 % до собівартості. Високу рентабельність мають австралійські вугледобувні підприємства, які потребують інвестицій. Якщо існує потреба в оновленні гірничошахтного устаткування, то інвестиційно привабливими для іноземного капіталу є вугледобувні підприємств зі ще більшою нормою рентабельності (на 7–10 % більше за звичайну) [3, с. 62]. Вугледобувна галузь є капіталомісткою. Інвестиції в нові виробничі потужності й інфраструктуру видобутку кам'яного вугілля в останні десятиліття порівняно невеликі. Натомість величина потрібних інвестицій, навпаки, доволі велика і для окремих шахт сягає кількох мільярдів євро (наприклад, китайську шахту GuQiao компанії Huainan введено в експлуатацію в 2006–2007 рр., її річна виробнича потужність становить 10 млн т) [2]. Тому інвестиційні потреби зумовлюють ви-

соку схильність австралійських вугледобувних компаній до партнерства з іноземними корпораціями. Так, власні активи компанії Xstrata Coal у підприємствах в австралійському Квінсленді становлять від 55 % до 75 %, решта – у власності іноземних партнерів [1]. Саме іноземні інвестиції є одними з найбільших за значимістю факторів розвитку вуглевидобування не лише Австралії, а й інших країн.

В Україні рентабельність видобутку вугілля є або від'ємною, або, у деяких випадках, ледве переходить нульову позначку [4]. Окрім того, основні фонди українських шахт доволі зношені [7]. Тому малоймовірним є широкомасштабний прихід іноземного капіталу в українську вугледобувну галузь. Слід зауважити, що українські корпорації певною мірою беруть участь в інтеграційних процесах. Так, група «Енерго» володіє компанією «Зарічна» в російському Кузбасі; група «Метінвест» у 2009 році стала власником вугледобувної компанії United Coal в Апалачах. Однак ці випадки є поодинокими, і доступ до зарубіжних вугледобувних активів здійснюється не з метою енергобезпеки цих бізнес-груп, а для отримання додаткового прибутку.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Суттєві коливання величини попиту зумовлюють певну специфіку глобальної конкуренції за доступ до вугілля. Зокрема, доволі популярною є практика інтеграції вугледобувних компаній з підприємствами інших галузей і між собою. Горизонтальна інтеграція більш поширена на сегменті енергетичного вугілля і має на меті переважно збільшення прибутку за рахунок контролю над видобутком і розширення ринків збуту.

Світова практика показує, що процеси створення інтегрованих вугільних компаній відбуваються там, де рентабельність вуглевидобування є доволі високою (12–15 % до собівартості) або ще більшою, якщо існує потреба в оновленні гірничошахтного устаткування. Проте переважно доступ до енергетичного вугілля забезпечується на основі довгострокових і короткострокових контрактів.

У сегменті коксівного вугілля перспективи інтеграції значно вищі порівняно із сегментом енергетичного вугілля. Здебільшого спостерігається інтеграція з підприємствами металургійної галузі. Інтенсивність процесів такої вертикальної інтеграції пояснюється значними та малопередбачуваними коливаннями цін та обсягів поставок залежно від кон'юнктури світового ринку металургійної продукції. Тому потужні металургійні компанії для забезпечення надійних поставок інтегруються з вугледобувними підприємствами, які стають зарубіжними філіями металургійних ТНК або ж контрольованими ними структурами. Мета діяльності таких вугледобувних підприємств зміщується від отримання прибутку до енергозабезпечення функціонування материнської компанії (компаній).

Досвід міжгалузевої інтеграції вугледобувних підприємств і підприємств металургійної та енергетичної галузі є цінним і для України. Інтеграція

українських вугледобувних підприємств з іноземними металургійними підприємствами чи енергогенеруючими компаніями є малоймовірною, оскільки рентабельність видобутку вугілля в Україні надто низька. Проте можливою і доцільною є інтеграція українських металургійних підприємств з вугледобувними підприємствами інших країн. Обмеження споживання українського вугілля високої вартості негативно позначиться на вугільній галузі, проте дешевші енергоресурси дадуть не менший позитивний ефект в інших галузях.

Звичайно, ліквідовувати вугільну галузь недоцільно. Світовий досвід вказує, що найоптимальнішою є диверсифікація джерел вуглезабезпечення. Для здешевлення енергоресурсів і водночас забезпечення стійкого функціонування української економіки потрібне збалансування українського й іноземного вугільних секторів. Наукові розробки в цьому напрямі є перспективними щодо подальших розвідок.

Література

1. Амоша А. Снег на шляпе моей… [електронний ресурс] / А. Амоша, Д. Череватский // Зеркало недели. – 2011. – № 34. – Режим доступу: http://zn.ua/ECONOMICS/sneg_na_shlyape_moey-88376.html.
2. Вединг М. Тенденции развития международных рынков каменного угля [электронный ресурс] / М. Вединг. – Режим доступу: http://www.rosugol.ru/news/articles.php?ELEMENT_ID=6058.
3. Завгородняя О. П. Зарубежный опыт интеграции угледобывающих и электрогенерирующих компаний [електронний ресурс] / О. П. Завгородняя // Економіка промисловості. – 2010. – № 50(2). – С. 58–66. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2010_50/st50_09.pdf.
4. Інформаційно-аналітичний звіт про розвиток вугільної промисловості України за І півріччя 2009 року [електронний ресурс] – Режим доступу: http://gas-mining.ucoz.ru/news/2009-07-27-31
5. Крупнейшие угледобывающие компании мира по результатам 2007 года [електронний ресурс] – Режим доступу: http://rucoal.ru/index.php?option=cocontent&task=view&id=34&Itemid=38
6. «Пибоди энерджи» – гигант мирового углепрома» [Электронный ресурс] // Шахтер Украины. – 2009. – № 39(489). – Режим доступу: http://shu.prupu.org/post/3699/
7. Стрижиченко Н. О. Стан та проблеми розвитку вугільної галузі України [електронний ресурс] / Н. О. Стрижено. – Режим доступу: http://intkonf.org/strizhichenko-no-stan-ta-problemi-rozvitku-vugilnoyi-galuzi-ukrayini/

8. Asia/ World energy outlook 2010 [електронний ресурс]. – IEEJ. – 2010. – 100 p. – Режим доступу: http://eneken.ieej.or.jp/data/3489.pdf

9. BP Energy Outlook 2030 [електронний ресурс]. – BP. – 2011. – Режим доступу: http://www.bp.com/energyoutlook2030

10. BP Statistical Review of World Energy – 2011 (June) [електронний ресурс] – режим доступу: http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/spreadsheets/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.xls

11. Komiyama R. Asia energy outlook to 2030: Impacts of energy outlook in China and India on the world [електронний ресурс] / R. Komiyama // IEEJ research paper. – 2010. – режим доступу: http://www.worldenergy.org/documents/p001038.doc

Стаття надійшла до редакції 30 січня 2012 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Міжнародна економіка

Олена СОХАЦЬКА,
Тарас ОЛЕКСИН

МОНЕТИЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА У ГЛОБАЛЬНОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРІ

Резюме

Розглянуто новий феномен монетизації, що проявляється у глобальному інформаційному просторі, де суттєво активізувалися процеси проникнення бізнесу в соціальні мережі та самі ці мережі стають привабливим бізнесом, запропоновано теоретичну модель монетизації соціальних медіа.

Ключові слова

Монетизація, канали монетизації, повернення від інвестицій (ROI), соціальні медіа, соціальні мережі, маркетинг соціальних медіа, схема визначення ROI, модель монетизації.

Класифікація за JEL: M10, F21.

© Олена Сохацька, Тарас Олексин, 2012.

Сохацька Олена, докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет, Україна.
Олексин Тарас, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Вступ. За даними провідних інформаційних агенцій, на кінець 2011 року кількість користувачів найбільшої у світі соціальної мережі Facebook перевищила 750 млн осіб на місяць. У цій мережі користувачів з України налічується близько 1,5 млн осіб, 5 млн щодня відвідують популярну в Україні мережу «ВКонтакте». Загалом кількість щоденних користувачів України за останні три роки зросла втричі. Поряд із вибуховим зростанням кількісних параметрів соціальних мереж і соціальних медіа, зокрема, у світі та в Україні відбувається їх перетворення на активне бізнес-середовище. Останнім часом значна кількість компаній зосереджує маркетингову діяльність у провідних соціальних мережах, просуваючи свою продукцію та отримуючи зворотний зв'язок зі споживачами. Ця діяльність приводить до зростання вартості самих соціальних мереж.

Так, наприкінці червня 2011 року ринкова капіталізація пошукового гіганта Google зросла на $20 млрд за тиждень після того, як компанія запустила власну соціальну мережу Google+. Google+ Circles дозволяє компаніям проводити більш виважену політику щодо взаємодії зі своїми шанувальниками. Оскільки масфоловінг неможливий апріорі, то брендам залишається використовувати цю особливість для того, щоб сегментувати свою аудиторію відповідно до потреб.

Проведений нами аналіз показав, що сьогодні не існує типових моделей здійснення процесу монетизації соціальних медіа (найчастіше – соціальних мереж). Саме поняття *монетизації* лише віднедавна почали вживати в економічній літературі стосовно інформаційної економіки. Під тим терміном *розуміють можливість конвертування переваг від використання соціальних мереж у грошовий еквівалент*.

Проблема монетизації соціальних медіа та визначення окупності витрат на її здійснення розглядалась у працях таких зарубіжних науковців, як А. Джаокар, Б. Джейкобс, А. Мур, Дж. Евейнен, Дж. Гітомер, С. Греттон, А. Метц, Дж. Кукрела, Дж. Кімбл, М. Сміт, Д. Лехені, Р. Скобл, О. Бленчерд та інших.

В Україні цю проблематику поки що досліджують маркетологи компаній, а науковці майже не здійснюють дослідження в цьому аспекті функціонування соціальних мереж.

Вважаючи на відносно невеликий проміжок часу існування соціальних мереж, можна вести мову про відсутність загальноприйнятого, напрацьованого та перевіреного механізму створення моделі монетизації та оцінки її ефективності. Саме таке завдання ставилося при написанні даної статті.

Виклад основного матеріалу. Одним із перших дослідників, який порушив проблему повернення коштів від інвестицій у соціальні мережі, був Олівер Бленчерд (Blanchard), який використав з цією метою загальну формулу визначення ROI [1, с. 16]:

$$ROI = \frac{(Прибуток\ від\ інвестицій - Вартість\ інвестицій)}{Вартість\ інвестицій}$$

Складність визначення ефективності інвестицій у соціальні медіа полягає в існуванні опосередкованого зв'язку між активністю підприємства в соціальних медіа та досягнення конкретних результатів, таких як купівельна поведінка, лояльність та рекомендації споживачів [2]. Лише використовуючи правильні підходи при налагодженні комунікацій у соціальних мережах, підприємство може покращити власний імідж і сприйняття бренду та збільшити ймовірність покращення економічних показників.

Разом з тим, підприємство повинно вимірювати свій успіх у соціальних медіа, щоб переконатися, чи справді відбувається покращення комунікацій з цільовою аудиторією, стимулювання зростання значення іміджу бренду і, звичайно, збільшення прибутку. Можна погодитися з Р. Скоблом (Scoble), що звітність про діяльність у соціальних медіа перетворюється сьогодні на ключовий компонент соціальної маркетингової діяльності [3, с. 21].

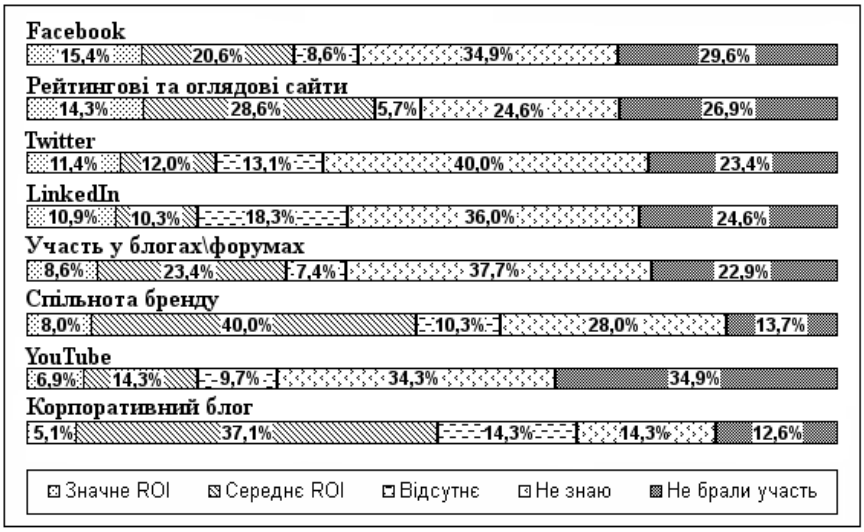
Згідно з дослідженням Bazarvoice, у 2009 році 84 % компаній не вимірювали ROI, у 2011 р. вимірювання перетворилось на невід'ємну частину бізнесу – більше підприємств почали здійснювати вимірювання окупності соціальних медіа [4]. Також у дослідженні було встановлено, що найбільшу окупність демонструє використання соціальної мережі Facebook, рейтингових та оглядових сайтів, Twitter, LinkedIn тощо (рис. 1).

Останніми роками для вимірювання ROI використовували «м'які» показники, такі як кількість набутих послідовників свого бренду або кількість натискань кнопки «Like» – індикатор того, що користувачеві сподобалася представлена інформація чи що він лояльно ставиться до презентованого бренду. Хоч зазначені показники все ще вважаються важливими, сьогодні маркетологи акцентують увагу на більш традиційних показниках (табл. 1).

Як і у 2010 році, трафік сайту все ще вважається найбільш важливим показником для вимірювання окупності соціальних медіа. Суттєво зросла важливість показників конверсії (коефіцієнту, що визначається як співвідношення кількості унікальних відвідувачів сайту, які виконали очікувану від них дію до загальної кількості відвідувачів), доходу, кількості позитивних згадувань користувачів та збільшення продаж через ці канали. Зменшення частки маркетологів, що не здійснюють вимірювання, вказує на те, що використання соціальних медіа досягло такої значущості, коли визначення окупності та ефективності залучення їх інструментів є невід'ємною частиною маркетингової та інвестиційної стратегій.

Рисунок 1

Окупність використання соціальних медіа у 2011 р.



Джерело: наведено за [4].

Таблиця 1

Показники, що використовують для оцінки ефективності маркетингу в соціальних медіа, % від загальної кількості респондентів

	2010	2011	Зміна
Трафік сайту	68,0%	68,0%	0,0%
Кількість фанів/членів спільноти	59,4%	62,9%	3,5%
Кількість позитивних згадувань користувачів	52,6%	62,9%	10,3%
Кількість переглядів сторінки	50,9%	43,4%	-7,5%
Кількість користувачів	42,9%	50,3%	7,4%
Кількість згадувань	41,1%	41,1%	0,0%
Кількість повідомлень користувачів	40,0%	42,3%	2,3%
Конверсія	32,6%	65,7%	33,1%
Дохід	29,1%	49,7%	20,6%
Середня вартість замовлення	22,3%	23,4%	1,1%
Збільшення продажів через канали	4,0%	14,9%	10,9%
Інше	2,9%	6,9%	4,0%
Не здійснюють вимірювання	18,3%	6,9%	-11,4%

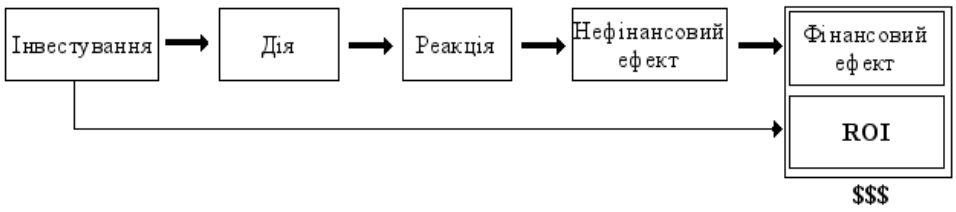
Джерело: складено авторами на основі [4].

Узагальнюючи процес визначення окупності соціальних медіа, пропонуємо базову схему, за якою він відбувається, з визначенням таких етапів (рис. 2):

- інвестування – власне первинний етап, без якого неможливо побудувати адекватну стратегію, залучення коштів для оплати праці персоналу, використання необхідних інформаційних інструментів;
- дія – безпосередні дії в соціальних медіа – реєстрування, створення профілю, менеджмент бренду, налагодження комунікації з аудиторією;
- реакція – відстежування реакції аудиторії у вигляді повідомлень на форумах, блогах, у соціальних мережах, обмін інформацією стосовно дій попереднього етапу, оцінювання представленої інформації;
- отримання нефінансового ефекту – сюди можна віднести динаміку наведених показників, які використовують для оцінки ефективності маркетингу соціальних медіа – кількість відвідувачів, переглядів, друзів у Facebook, коментарів у блогах, позитивних та негативних згадувань, послідовників у Twitter, підвищення соціальної присутності, медіанаповненості тощо, тобто, будь-який неекономічний показник, за яким оцінюється ефективність використання обраної соціальної платформи.
- фінансовий ефект – оцінка показників економічного характеру: прибуток, зменшення витрат, приріст продажів тощо.

Рисунок 2

Схема здійснення визначення ROI соціальних медіа.



Джерело: складено авторами.

У силу загального характеру запропонованої схеми, будь-яка модель вимірювання ROI проходить ці етапи. Відмінності трапляються лише на останніх двох етапах, оскільки різні дослідники використовують різні показники ефективності соціальних медіа та фінансові показники. Зокрема, Геррі Голд (Gold) використовує такі показники для оцінки ROI [5]: кількість послідовників у Twitter та друзів у Facebook; соціальний обмін – обмін враженнями та рецензіями стосовно бренду між користувачами соціальної мережі; кількість відео-переглядів – зважаючи на тенденцію збільшення частки відеомаркетингу, збільшується важливість даного показника; коментарії та реакція; кількість переглядів сторінки; показник трафіку, доходів – дані показники можна моніторити та аналізувати за допомогою платформ веб-аналітики – Google Analytics, Google Trends тощо.

Аналітики оглядового сайту Socialtimes.com визначили такі найважливіші показники для оцінювання ROI [6]: кількість переходів із сайтів соціальних платформ; тривалість залучення – скільки часу користувачі проводять на сторінці компанії після переходу з сайтів соціальних медіа; показник відмови – скільки користувачів, що перейшли з сайту на домашню сторінку, відразу її покинули; збільшення кількості активних користувачів контенту компанії; співвідношення активних користувачів та загальної кількості користувачів контенту; перетворення активності користувачів соціальних медіа в категорію, що піддається монетизації – підписку, продаж, використання програм у Facebook тощо; згадування бренду – моніторинг за позитивними / негативними згадуваннями; лояльність – наскільки активно користувачі обговорюють, згадують контент компанії та діляться ним; інтеракція у блогах.

Аналітик сайту Hubspot.com Памела Зайпл відзначає такі показники як найбільш релевантні при вимірюванні ROI соціальних медіа [7]: кількість послідовників Twitter, друзів у Facebook, членів групи у LinkedIn тощо, що має безпосередній стосунок до успіху компанії в соціальних медіа; кількість переходів з сайтів соціальних медіа; кількість користувачів, що стали клієнтами представленої компанії; конверсія – яка частина користувачів перетворилась на клієнтів.

Враховуючи вищенаведені дані та здійснивши аналіз низки джерел [8, 9, 10, 11, 12], можна виділити найбільш поширені та вживані показники, які використовують для визначення ROI соціальних медіа:

1) кількість друзів/членів спільноти у Facebook, Twitter;

2) переходи на домашню сторінку зі сторінки соціальних медіа;

3) показник конверсії;

4) кількість негативних/позитивних згадувань;

5) трафік.

Щодо фінансових показників, то аналітики зазвичай використовують показник прибутку, щорічного приросту, витрат, здійснених при використанні соціальних платформ тощо.

Визначивши схему вимірювання ROI соціальних медіа, можна запропонувати узагальнену модель монетизації, що складається з двох етапів (рис. 3):

- ініціалізація соціальних медіа – визначення каналу, через який буде здійснюватись монетизація;
- оцінювання прибутковості (вимірювання ROI).

До ініціалізації на нашу думку, доцільно, віднести такі кроки:

1) визначення каналу здійснення монетизації. Найбільш прибутковими каналами здійснення монетизації соціальних медіа є реклама (маркетинг у соціальних медіа, 5,5 млрд дол. доходів на 2011 р.) [13] та соціальні онлайн-ігри (продаж віртуальних товарів, 1,03 млрд дол.) [14].

Монетизація за допомогою віртуальних товарів та віртуальної валюти вимагає залучення додаткових коштів для створення необхідної інфраструктури, контексту, у якому, власне, відбуватиметься продаж, тому ці канали актуальні для компаній, що здійснюють діяльність у сфері онлайн-ігор, тобто мають наявну інфраструктуру.

Маркетинг соціальних медіа є більш загальним інструментом, оскільки оперує рекламою, що є невід'ємним елементом функціонування підприємств, тобто може бути використаний для будь-якого підприємства.

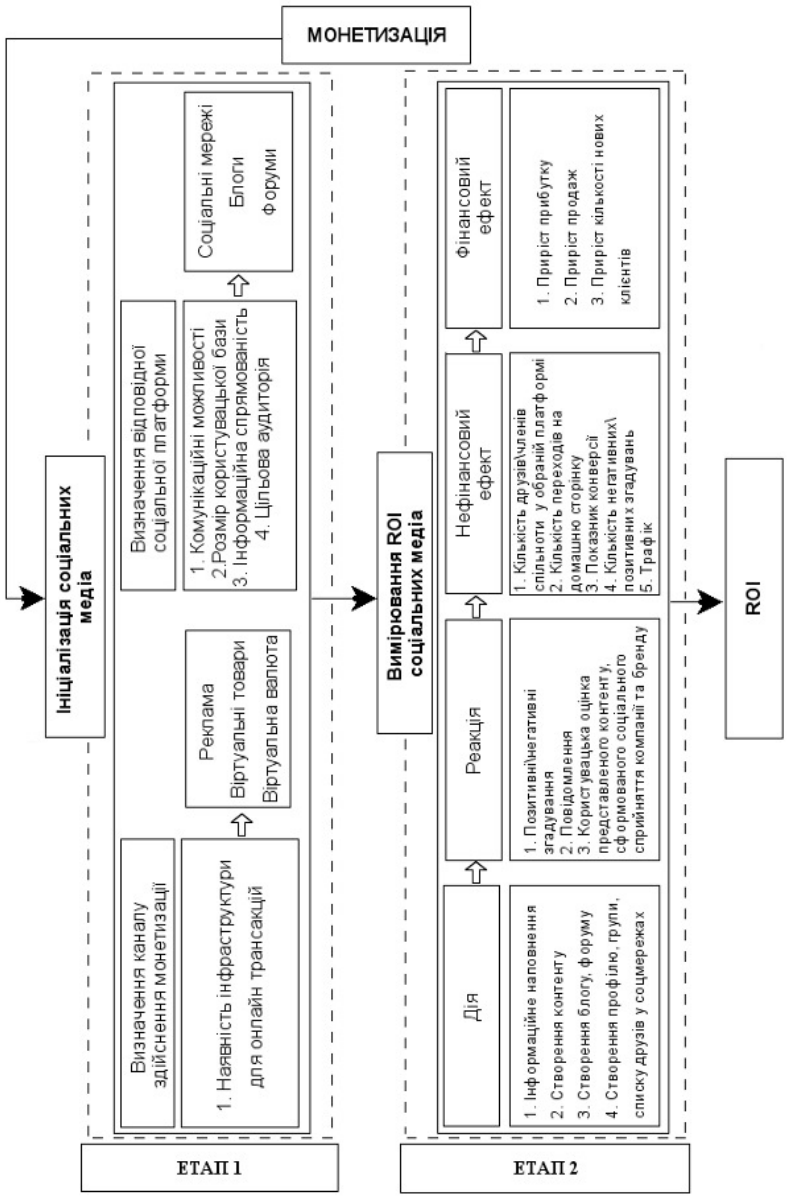
2) визначення адекватної платформи соціальних медіа: соціальні мережі, блоги, форуми тощо.

Найбільш популярними та поширеними сьогодні є соціальні мережі, тому доцільно використовувати їх як цільову платформу. Потрібно також зазначити, що продумане поєднання двох та більше соціальних платформ дозволить збільшити ефективність соціальної присутності. На нашу думку, при виборі платформи потрібно керуватися такими критеріями:

- комунікаційні можливості – соціальні мережі надають більше інструментів комунікації всередині мережі, між користувачами (групи, списки друзів, кнопки «Подобається»), тобто ефективніше організовують двосторонню комунікацію, тоді як блоги, форуми надають менш ефективні інструменти для комунікації. Потрібно також враховувати наявні технічні обмеження інструментів обраних соціальних медіа. Для прикладу, у Twitter користувач має змогу відправити повідомлення довжиною не більше 150 символів, тоді як у Facebook повідомлення може містити до 60 тис. символів. Зрозуміло, що потужніші комунікаційні можливості дають змогу ефективніше залучати та впливати на цільову аудиторію;

Рисунок 3

Загальна модель монетизації соціальних медіа



Джерело: складено автором

- розмір користувацької бази – чим більша користувацька база, тим більший розмір потенційної аудиторії. Розмір користувацької бази можна оцінювати як за показником загальної кількості зареєстрованих користувачів, так і за показником активних користувачів;
- інформаційна спрямованість – якщо тематика платформи співпадає з тематикою діяльності підприємства, цільова аудиторія формуватиметься лише з користувачів, зацікавлених у даній конкретній тематиці. Проте, вузьку тематику можна розглядати як недолік, оскільки вона водночас обмежує та зменшує розмір потенційної аудиторії;
- цільова аудиторія – якщо вік чи гендерна складова цільової аудиторії має значення, даний критерій стає актуальним. Найбільша частка користувачів мережі Facebook – 29 % – припадає на вікову групу 18–25 років, на цю ж вікову групу припадає 40 % користувачів у LiveJournal, тоді як у Twitter – 30 % користувачів належать до вікової групи 26–34 років [15, 16].

Другий етап монетизації – визначення окупності ROI використання обраних соціальних медіа – здійснюється за розгорнутою схемою, зображеною на рис. 3:

- інвестування – залучення коштів на оплату праці працівників, що безпосередньо працюватимуть з обраною платформою (менеджер соціальних медіа);
- дія – інформаційне наповнення, здійснення необхідних кроків для представлення компанії, бренду в соціальній платформі, обраній у першому етапі, використання всіх доступних інструментів для соціального представлення бізнесу. Цей крок є вкрай важливим, оскільки успішність здійснення всіх подальших кроків залежить від того, наскільки позитивно представлена інформація та контент впливає на користувача.
- реакція користувачів обраної соціальної платформи – користувацька оцінка представленого контенту;
- нефінансовий ефект – з цього етапу починається моніторинг та аналіз окупності соціальних медіа, те, наскільки змінилося сприйняття компанії, динаміка представлення бренду, також обираються певні показники, за якими відбуватиметься вимірювання;
- фінансовий ефект – при оцінці фінансового ефекту можна використовувати показники щорічного (щомісячного, щоквартального) приросту прибутку, продаж, кількості нових клієнтів до початку використання соціальних платформ та після.

Таким чином, власне вимірювання ROI відбувається після здійснення запропонованих етапів. Необхідною також є оцінка витрат, що можуть включати оплату праці менеджерів соціальних медіа, оплату інформаційних послуг (доступ до мережі Інтернет) тощо. При виявленні позитивної динаміки фінансових показників після початку використання соціальних медіа, монетизацію можна вважати успішною.

Підсумовуючи, варто зазначити, що запропоновану модель може бути використано підприємствами та організаціями для здійснення монетизації їх діяльності в соціальних медіа, через підвищення ефективності використання та інтеграції інструментів соціальних платформ для бізнесових цілей.

Ця проблематика є новою для вітчизняного ринку проблемою, тому потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Література

1. Blanchard, O. Basics of social media ROI [Електронний ресурс] // SlideShare : [сайт]. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/thebrandbuilder/olivier-blanchard-basics-of-social-media-roi (11.05.2011). – Назва з екрану.
2. The science of sharing [Електронний ресурс] // MBooth Global Communication Company : [сайт]. – Режим доступу: http://tinyurl.com/c3kd63n (02.09.2011). – Назва з екрану.
3. Scoble, R. Naked conversations: how blogs are changing the way businesses talk with customers / Robert Scoble // John Wiley. – 2006. – 272 p.
4. Swallow, E. Marketers optimistic about finding social media roi [study] [Електронний ресурс] // Mashable Business : [сайт]. – Режим доступу: http://mashable.com/2011/02/08/social-media-roi-2/ (04.05.2011). – Назва з екрану.
5. Gold, H. 7 Easy ROI metrics for social media marketing [Електронний ресурс] // Clickz Marketing News & Expert Advise : [сайт]. – Режим доступу: http://www.clickz.com/clickz/column/1704205/easy-roi-metrics-social-media-marketing (07.07.2011). – Назва з екрану.
6. Dash, R. The 10 Social media metrics your company should monitor [Електронний ресурс] // Social Times : [сайт]. – Режим доступу: http://socialtimes.com/social-media-metrics_b2950 (08.07.2011). – Назва з екрану.
7. Seiple, P. Top 5 metrics for auditing you social media marketing ROI [Електронний ресурс] // HubSpot Blog : [сайт]. – Режим доступу:

http://blog.hubspot.com/blog/tabid/6307/bid/18643/Top-5-Metrics-for-Auditing-Your-Social-Media-Marketing-ROI.aspx (08.07.2011). – Назва з екрану.

8. Smith, D. 6 Social media metrics you should be measuring [Електронний ресурс] // PropagandaHouse Blog : [сайт]. – Режим доступу: http://www.propagandahouse.com.au/blog/socialmedia/6-social-media-roi-metrics-you-should-be-measuring/ (10.07.2011). – Назва з екрану.
9. Haugestad, R. Social media ROI to metrics to consider [Електронний ресурс] // Posterous Blog : [сайт]. – Режим доступу: http://runehaugestad.posterous.com/social-media-roi-metrics-to-consider (10.07.2011). – Назва з екрану.
10. Fouts, J. Social media ROI [Електронний ресурс] // The Social Media : [сайт]. – Режим доступу: http://janetfouts.com/social-media-roi2/ (10.07.2011). – Назва з екрану.
11. Paddock, M. 9 Important elements of social media ROI report [Електронний ресурс] // Social Media Today : [сайт]. – Режим доступу: http://socialmediatoday.com/mark-paddock/382613/9-important-elements-social-media-roi-report (10.07.2011). – Назва з екрану.
12. McCarty, S. Top 5 social media ROI metrics for the business owner [Електронний ресурс] // Social Media Business Solutions : [сайт]. – Режим доступу: http://www.sminboundmarketing.com/2011/07/top-5-social-media-roi-metrics-for-the-business-owner.html (12.07.2011). – Назва з екрану.
13. Worldwide social media revenue [Електронний ресурс] // Gartner Newsroom : [сайт]. – Режим доступу: http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1820015 (12.10.2011). – Назва з екрану.
14. Study – the addictive nature of social games Електронний ресурс] // PBT Consulting : [сайт]. – Режим доступу: http://tinyurl.com/ck3jay7 (22.06.2011). – Назва з екрану.
15. Infographic: Facebook vs Twitter demographics 2010-2011 [Електронний ресурс] // Digital Buzz Blog [сайт]. – Режим доступу: http://www.digitalbuzzblog.com/infographic-facebook-vs-twitter-demographics-2010-2011/ (12.07.2011). – Назва з екрану.
16. LiveJournal.com statistics [Електронний ресурс] // LiveJournal [сайт]. – Режим доступу: http://www.livejournal.com/stats.bml (12.07.2011). – Назва з екрану.

Стаття надійшла до редакції 22 листопада 2011 р.

ЖУРНАЛ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ
Том 11 (№ 1). Березень 2012
Видання Тернопільського національного економічного університету

Макроекономіка

Алла МЕЛЬНИК

СТРУКТУРНІ ДИСБАЛАНСИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Резюме

Порушено проблему усунення структурних дисбалансів розвитку економіки регіонів України. Визначено, що вихідною точкою аналізу структури економіки регіонів є оцінка її потенціалу. Здійснено оцінку економічного потенціалу економіки регіонів. Зіставлення натурально-речового складу економічного потенціалу з його структурним внеском у соціально-економічні показники засвідчило незбалансованість структури економіки регіонів. На основі аналізу територіальної концентрації ресурсів визначено першопричини деформації у структурі економіки окремих регіонів. Проаналізовано структуру економіки регіонів у контексті основних структурних вимірів у динаміці та статиці. Зроблено висновок про наявність диспропорційності. Доведено актуальність підвищення ролі владних структур в структуруванні економіки регіонів. Обґрунтовано доцільність формування селективних стратегій структурної корекції економіки регіонів та запропоновано критерії виробу стратегії. На прикладі Тернопільської області обґрунтовано пріоритети регіональної структурної політики.

Ключові слова

Структурні дисбаланси, економіка регіонів, селективні стратегії.

© Алла Мельник, 2012.

Мельник Алла, докт. екон. наук, професор, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Класифікація за JEL: E60, H70.

Вступ

Постановку і дослідження проблеми зумовлено кількома причинами:

- по-перше, необхідністю забезпечення стійкості національної економіки як складної структурованої системи, яка можлива лише за умови більш-менш збалансованої її структури. Структурою економіки є співвідношення, які відображають взаємозв'язки та взаємозалежності між окремими елементами економічної системи у процесі її розвитку. Основними видами структури економіки, які покладаються в основу макроекономічного аналізу, є: секторальна, галузева, технологічна, відтворювальна, соціальна, територіальна (регіональна), зовнішньоекономічна. Структурні трансформації в національній економіці, які проявляються у формі зміни стану елементів, часток, пропорцій і кількісних характеристик економічної системи, охоплюють усі зазначені зрізи. Проведений раніше аналіз [1, с. 59] свідчить, що з трьох можливих рівнів глибини цього процесу (структурної революції, структурної перебудови, структурної корекції економіки) в Україні та її регіонах має місце останній. Як результат, залишається деформованою галузева, технологічна, відтворювальна, зовнішньоекономічна структури національної економіки. Трансформаційні процеси, які зараз характеризують розвиток країни та її регіонів, зумовлюють подальші зміни структури регіональної економіки. Відповідно, актуалізуються завдання: виявлення тенденцій у зміні територіальної структури національної економіки; визначення проблем, що вимагають реагування інституційного середовища на структурні трансформації територіальної структури; обґрунтування шляхів інституційного забезпечення структурних зрушень. Тому важливо оцінити прояв цих структурних дисбалансів на рівні окремих регіонів;
- по-друге, неокресленістю структурних деформацій у кількісному (співвідношення елементів складу системи) та якісному (відношення між елементами) витрат не лише на макро-, а й на мезо- рівнях управління;
- по-третє, загостреністю проблеми фінансової забезпеченості регіонів та територіальних спільнот базового рівня, непрозорістю міжбюджетних трансфертів, які, з одного боку, ускладнюють процеси

децентралізації управління, а з іншого – актуалізують необхідність проведення адміністративно-територіальної реформи;

- по-четверте, глобальним характером структурних реформ, який проявляється у формуванні нового світового економічного порядку, глобалізаційних тенденціях формування соціально-економічних пріоритетів людського розвитку, посиленні глобальних макрофінансових викликів структурній трансформації національних економік та економіки регіонів, формуванні світоцивілізаційної структури світової економіки. Їх вплив вимагає оптимізації структури економіки регіонів у контексті їх конкурентоспроможності не лише на національному, а й на глобальному просторі.

Застосування системного підходу до дослідження структури економіки регіонів вимагає розгляду регіональної економіки в контексті їх секторальної, технологічної відтворювальної, галузевої, територіальної та зовнішньоекономічної (зовнішньо регіональної) структури, а також просторової, структурно-системної, організаційно-функціональної, управлінської трансформації.

Економічний потенціал економіки регіонів як база формування її структури

Вихідною точкою для аналізу структури, тенденцій її трансформації, причин і наслідків є оцінка потенціалу економіки регіону, який має розглядатись як база її подальшої трансформації. Під оцінкою економічного потенціалу регіону (регіонів) слід розуміти визначення його обсягу у вартісному вираженні, а також розрахунок ефективності використання економічних ресурсів та ступеня досягнення цілей економічного розвитку. Слід зазначити, що на сьогодні ще не розроблені ні вітчизняні, ні міжнародні стандарти оцінювання величини економічного потенціалу, немає єдиної думки щодо методичних принципів, підходів, показників та способів його виміру. У наукових джерелах [2, 3, 4] для оцінки економічного потенціалу пропонується використовувати два основних способи: кількісний і якісний.

Найбільш універсальним показником кількісної оцінки економічного потенціалу економіки регіону є валовий регіональний продукт, який характеризує не лише досягнутий рівень розвитку регіональної економіки, а й особливості його галузевої структури, ефективність функціонування окремих секторів, галузей і синтезує вплив низки чинників: обсяг і наявність доступних ресурсів, досягнутий у регіоні рівень технічного розвитку, який визначає якість і продуктивність технологічної бази економіки, нагромаджений інноваційний потенціал, якість трудових ресурсів, продукування ідей, інновацій (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика регіонів України за показником валового регіонального продукту в статиці та динаміці

Області	ВРП (у факт. цінах) млн грн., 2008 р.	Індекс ВРП у порівняльних цінах у 2008 р.	Питома вага регіону, %	Області	ВРП (у факт. цінах) млн грн., 2008 р.	Індекс ВРП у порівняльних цінах у 2008 р.	Питома вага регіону, %
Україна	948056	102,3	100	Миколаївська	19410	106,9	2,0
АР Крим		106,6	2,9	Одеська	46994	111,9	5,0
Вінницька	20094	105,1	2,1	Полтавська	34118	94,9	3,6
Волинська	12784	106,1	1,3	Рівненська	14074	99,5	1,5
Дніпропетровська	104687	97,3	11,0	Сумська	16210	103,6	1,7
Донецька	117646	97,1	12,4	Тернопільська	10618	105,1	1,1
Житомирська	15008	104,2	1,6	Харківська	59389	102,1	6,3
Закарпатська	13208	103,9	1,4	Херсонська	13174	109,8	1,4
Запорізька	42445	101,3	4,5	Хмельницька	16061	99,9	1,7
Івано-Франківська	17883	97,5	1,9	Черкаська	19101	114,9	2,0
Київська	35687	104,4	3,8	Чернівецька	8833	105,4	0,9
Кіровоградська	13961	113,7	1,5	Чернігівська	14918	102,3	1,6
Луганська	42985	98,9	4,5	міста: Київ	169564	104,4	17,9
Львівська	35534	100,7	3,7	Севастополь	6305	106,9	0,7

Примітка: Наведено за [5, с. 12, с. 16].

У контексті нашого дослідження економічний потенціал необхідно оцінити з позицій: а) натурально-речового складу (за видами використовуваних ресурсів); його реального стану, тенденцій і перспектив розвитку та використання; в) організаційних форм управління цим потенціалом, зокрема його сферами діяльності (промисловий, аграрний, експортний, туристично-рекреаційний, освітній та ін.); г) окремих його складових, розташованих як на власній території, так і за її межами; д) внеску окремих організаційно-правових форм господарювання, передбачених законодавством країни, у загальні результати функціонування регіональної економіки (структурний аспект).

Саме зіставлення натурально-речового складу економічного потенціалу (природо-ресурсного, трудового, інвестиційного, науково-технічного та ін.) з його структурним внеском дає змогу зробити висновок про ступінь збалансованості економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Області	Частка регіону в економічному потенціалі				Частка регіону в соціально-економічних показниках					
	територія	чисельність наявного населення на 1.01.2010 р.	кількість зайнятих економічною діяльністю	основні засоби	валовий регіональний продукт, 2008 р.	обсяг реалізованої промислової продукції	продукція сільського господарства	обсяг виконаних будівельно-монтажних робіт	експорт товарів і послуг	інвестиції в основний капітал
Україна	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
АР Крим	4,3	4,3	4,5	3,5	2,9	1,8	4,3	5,2	1,3	3,6
Вінницька	4,4	3,6	3,4	2,5	2,1	1,8	6,0	2,0	1,1	1,8
Волинська	3,3	2,3	2,1	0,9	1,3	0,8	2,9	0,9	0,7	1,6
Дніпропетровська	5,3	7,3	7,6	8,7	11,0	13,8	6,2	5,9	11,3	8,7
Донецька	4,4	9,7	9,8	11,0	12,4	17,5	4,9	9,3	19,8	8,5
Житомирська	4,9	2,8	2,7	1,1	1,6	1,2	3,2	1,3	11,3	8,7
Закарпатська	2,1	2,7	2,6	1,3	1,4	0,7	2,2	1,3	2,9	1,3
Запорізька	4,5	3,9	4,1	4,0	4,5	6,6	3,5	2,4	5,9	3,1

Області	Частка регіону в економічному потенціалі				Частка регіону в соціально-економічних показниках					
	територія	чисельність наявного населення на 1.01.2010 р.	кількість зайнятих економічною діяльністю	основні засоби	валовий регіональний продукт, 2008 р.	обсяг реалізованої промислової продукції	продукція сільського господарства	обсяг виконаних будівельно-монтажних робіт	експорт товарів і послуг	інвестиції в основний капітал
Івано-Франківська	2,3	3,0	2,6	1,3	1,9	1,4	2,5	1,6	0,7	2,3
Київська	4,7	3,7	3,7	2,9	3,8	3,8	6,5	3,6	2,7	6,6
Кіровоградська	4,1	2,2	2,1	2,1	1,5	1,0	3,6	0,8	0,5	1,8
Луганська	4,4	5,0	5,1	2,9	4,5	7,2	2,7	2,9	3,9	2,9
Львівська	3,6	5,5	5,4	3,9	3,7	2,7	4,3	5,6	1,8	4,4
Миколаївська	4,1	2,6	2,7	2,4	2,0	2,1	3,3	2,1	1,6	2,6
Одеська	5,5	5,2	5,1	3,9	5,0	3,3	4,2	5,6	5,5	6,6
Полтавська	4,8	3,3	3,2	3,7	3,6	4,8	5,6	4,5	2,6	5,1
Рівненська	3,3	2,5	2,3	1,3	1,5	1,1	2,9	2,4	0,7	1,8
Сумська	4,0	2,6	2,5	1,3	1,7	1,5	3,1	1,1	1,5	1,4
Тернопільська	2,3	2,4	2,1	0,7	1,1	0,6	3,0	1,3	0,3	0,9
Харківська	5,2	6,0	6,3	10,2	6,3	5,5	4,9	7,5	3,1	5,5
Херсонська	4,7	2,4	2,4	1,3	1,4	1,0	3,9	0,9	0,8	1,4
Хмельницька	3,4	2,9	2,9	1,5	1,7	1,3	4,1	1,5	0,5	2,3
Черкаська	3,5	2,8	2,8	1,6	2,0	2,2	6,6	1,3	1,1	2,0
Чернівецька	1,3	2,0	1,9	0,8	0,9	0,4	2,0	2,2	0,3	1,7
Чернігівська	5,3	2,4	2,4	1,4	1,6	1,3	3,6	1,3	0,6	1,0
м. Київ	0,1	6,1	6,8	23,6	17,9	14,2	...	24,8	18,8	18,6
м. Севастополь	0,2	0,8	0,9	0,4	0,7	0,4	...	0,7	0,4	1,0

Примітка: Сформовано за [5, с. 18–20].

Як бачимо з табл. 2, вклад регіонів в основні результуючі показники соціально-економічного розвитку в багатьох випадках неадекватний їх частці в економічному потенціалі країни. Зазначене є одним з індикаторів внутрішньорегіональної структурної збалансованості (незбалансованості) економіки того чи іншого регіону. Загалом, за оцінками економістів, природо-ресурсний потенціал України характеризується такими структурними показниками:

44,4 % його загального обсягу припадає на земельні ресурси, 13,1 % – на водні, 4,1 % – на лісові, 9,5 % – на рекреаційні, 28,4 % – на мінеральні і 0,5 % – на біологічні. За запасами природних ресурсів Україна займає провідне місце в Європі, зокрема, перше місце – за кількістю орних земель, запасами залізної та марганцевої руд, сірки; у числі перших – за запасами кам'яного вугілля, природного газу, калійної та кам'яної солей.

Водночас, просторово дані ресурси розміщені неоднорідно в різних регіонах, що і визначило історично їх спеціалізацію, характер економічної діяльності, галузеву структуру, вплинуло на формування технологічних укладів, які відрізняються зараз у різних регіонах. Якщо лідерами в концентрації земельних ресурсів виступають Одеська (5,5 % загальної площі землі), Чернігівська (5,3 %), Харківська (5,2 %), Херсонська (4,7 %) області, то за горючими корисними копалинами перші місця посідають Волинська область (сапропель – 61,69 %), Донецька (вугільні родовища – 66,85 %), за неметалічними корисними копалинами – АР Крим (бром – 100 %), Вінницька область (плавиковий шпат – 50 %), Донецька (глини для вогнетривів – 63,64 %, сировина петургійна – 100 %), Дніпропетровська (магнезит – 100 %, глиноземна сировина – 100 %, ставроліт – 100 %), Житомирська (сланці профілітові – 100 %), Закарпатська (барит – 100 %, цеоліти – 100 %), Ів.-Франківська (родоніт – 100 %), Львівська (сіль калійна – 69,23 %), Рівненська (бурштин – 100 %, сировина для мінеральної вати та волокон – 100 %), Хмельницька (сапоніт – 100 %, онікс мармуровий – 100 %), за металічними корисними копалинами – Донецька область (руди ртуті – 100 %, германій – 50,68 %), Дніпропетровська (руди алюмінію – 100 %, руди марганцю – 60 %, руди заліза – 52,63 %), Житомирська (руди ванадію – 100 %), Закарпатська (руди свинцю та цинку – 75 %, руди срібла – 50 %), Запорізька (руди стронцію – 100 %, руди рідкоземельних металів – 100 %), Кіровоградська (руди хрому – 100 %), Луганська (руди срібла – 50 %), за водними ресурсами – Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Полтавська області [5, с. 21–56].

Водночас частину родовищ у даний час не розробляють (родовища руд ртуті в Донецькій області, родовища руд нікелю і кобальту в Дніпропетровській області, руд ванадію в Житомирській області, руд свинцю та цинку в Закарпатській області, руд рідкоземельних металів у Запорізькій області та ін.). Через деформацію галузевої структури економіки гострими є проблеми енергозбереження та підвищення ефективності використання паливно-мастильних матеріалів. У регіонах України енерговитрати в собівартості товарів є критично високими, що є однією з причин їхньої низької конкурентоспроможності. За результатами досліджень Міжнародного центру перспективних досліджень потенціалу, Україна визнана однією з найбільших у світі споживачів енергоресурсів на одиницю валового внутрішнього продукту. Коефіцієнт енергоємності ВВП становить 0,83–0,87 кг умовного палива на гривню. За цим показником у 2008 р. вона посіла в рейтингу країн передостаннє 62 місце. За експертними оцінками, Україна споживає майже вдвічі більше енергоносіїв для виробництва одиниці ВВП порівняно з країнами Централь-

ної Європи (Польща, Чехія) і майже втричі більше, ніж економічно розвинені країни. Головним завданням у цьому відношенні є впровадження енергозберігаючих технологій та підвищення енергоефективності економіки.

Виробничо-технологічний потенціал і його структурні, технологічні, ресурсні та інституційні елементи найбільш потужно представлені в м. Києві (1 місце за показником основних засобів), у Донецькій області (2 місце), Харківській області (3 місце), Дніпропетровській області (4 місце), Запорізькій області (5 місце), Львівській області (6-те місце), де зосереджено найбільшу частку основних засобів. Такі регіони, як Донецький та Дніпропетровський, зосередили їх найбільшу частку у промисловому виробництві, АР Крим, Київська, Одеська області – у сільському господарстві. Концентрація суб'єктів господарювання за регіонами характеризується такими даними (табл. 3):

Таблиця 3

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за регіонами України

Регіони	Усього	у т. ч. малі підприємства, на 10 тис. осіб наявного населення	Регіони	Усього	у т. ч. малі підприємства, на 10 тис. осіб наявного населення
Україна	1258513	75	Миколаївська	39235	71
АР Крим	52414	83	Одеська	75235	88
Вінницька	30956	46	Полтавська	36289	63
Волинська	19149	47	Рівненська	19543	46
Дніпропетровська	101613	71	Сумська	23412	52
Донецька	92265	55	Тернопільська	21261	44
Житомирська	24735	51	Харківська	74674	83
Закарпатська	20761	57	Херсонська	29616	57
Запорізька	48035	77	Хмельницька	26848	48
Івано-Франківська	24281	57	Черкаська	28378	55
Київська	49478	76	Чернівецька	16784	50
Кіровоградська	24065	55	Чернігівська	19365	52
Луганська	44245	49	міста: Київ	237720	259
Львівська	64277	79	Севастополь	13879	87

Примітка: наведено за [6, с. 59, с. 105].

Характерною тенденцією для всіх регіонів упродовж 2001–2009 рр. є те, що кількість підприємств державної власності скоротилась з 9965 до 6811. Водночас кількість підприємств приватної власності зросла за відповідний період у 1,5 рази [6]. Зрушення в інституційній структурі виробничо-технологічного потенціалу регіонів свідчать про певну адаптацію підприємницьких структур до попиту та природно-ресурсного потенціалу на засадах ринкової влади, тоді як більшість підприємств державної власності є спадком системи централізованого розміщення продуктивних сил, зорієнтованого на функціонування єдиного народногосподарського комплексу СРСР. Певний вплив на усунення деформації інституційної структури економіки регіонів зробив ріст кількості малих підприємств, утворення яких, на відміну від першої половини 1990-х років, відбувається не в результаті поділу чи реструктуризації чинних підприємств, а шляхом утворення абсолютно нової виробничої одиниці. На жаль, на фоні світової фінансової кризи в 2009 році в Україні кількість підприємств малого і середнього бізнесу скоротилась на 40 % [7]. За даними експертів, більша частина з них пішла в «тінь», частина припинила свою діяльність через кризу.

Негативно на структурній збалансованості економіки регіонів позначився прояв таких ризиків посттрансформаційного етапу розвитку економіки, як: зростання підприємницької активності в «центрі» за рахунок «периферії»; скорочення обсягів надходжень до бюджетів; зниження рівня якості ресурсного потенціалу; посилення міжнародної трудової міграції; надмірна територіальна концентрація бізнесу і господарських ресурсів. Концентрація бізнесу в «центрі» та великих містах зумовила гостру диспропорцію між попитом і пропозицією робочої сили, в т.ч. висококваліфікованої, що загострило, у свою чергу, напруженість на ринку праці в багатьох регіонах, активізацію міжрегіональної міграції.

Трудовий потенціал регіонів характеризується нерівномірністю концентрації фахівців вищої кваліфікації, що визначає можливості розвитку таких важливих для інноваційного розвитку видів економічної діяльності, як наука і вища освіта. Зокрема основна частина докторів і кандидатів наук сконцентрована в м. Києві (28205 осіб у 2009 р.), Харківській області (13644 особи), Дніпропетровській (6040 осіб), Донецькій (6074 особи), Львівській (6656 осіб) областях [6, с. 405].

Аналіз структури економіки регіонів в контексті основних структурних вимірів

Системно-структурний аспект аналізу економіки регіону та її структурної трансформації дає змогу встановити стан та зміну співвідношень між основними елементами регіональної соціально-економічної системи; ступінь оптимальності міжгалузевих пропорцій; рівень впорядкування секторальної та економічної структури регіону; виявити диспропорції у формуванні та використанні складових соціально-економічного розвитку регіонів. Аналіз частки регіонів у загальному обсязі валової доданої вартості України загалом та в розрізі видів економічної діяльності, проведений на основі системи національних рахунків, а також за показниками регіонального валового продукту, свідчить, що частка трьох регіонів з найвищим рейтингом соціально-економічного розвитку (м. Київ, Донецька та Дніпропетровська обл.) становить більше 42 % сумарного валового регіонального продукту, що свідчить про певну диспропорційність у територіальній локалізації економічної активності регіонів.

Значну міжрегіональну диференціацію ілюструє і показник валового регіонального продукту на одну особу. Так, за даними Держкомстату України, він у 2008 році становив у найбільш благополучних регіонах – Дніпропетровській області і м. Києві – відповідно 30918 грн. і 61592 грн., тоді як у найбільш проблематичних регіонах – Чернівецькій та Тернопільській областях – 9771 грн. і 9688 грн. відповідно [6, с. 13].

Характерною для економіки регіонів України є певна монофункціональна спрямованість. Для більшості з них лише одна чи дві галузі відіграють основну регіональноформуючу роль, забезпечують економічне підгрунття інших регіональних показників. Так, у 16 регіонах основне місце займають сільське господарство, харчова промисловість та переробка сільськогосподарської сировини (передусім це традиційні аграрні області – Тернопільська, Вінницька, Хмельницька, Чернігівська). У Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій областях найбільша питома вага в обсязі регіонального виробництва належить металургії та металообробці, у Запорізькій та Сумській областях – машинобудуванню, Луганській та Полтавській областях – виробництво коксу та ядерного палива. Тобто, спостерігається ситуація, яка може зумовити депресивний статус території. Зокрема, це найбільш яскраво проявляється в розвитку т. зв. «старопромислових» вугледобувних регіонів та малих міст України.

Ефективність використання економічного потенціалу та соціально-економічного розвитку регіонів детермінуються можливостями формування та використання їх інвестиційного потенціалу і, передусім – залученням інве-

стиційних ресурсів. Відзначаючи тенденцію темпів зростання інвестицій в основний капітал в Україні в 2000–2007 рр. та послаблення інвестиційної активності у 2008–2010 роках, слід констатувати, що інвестиційні ресурси продовжують концентруватися в регіонах зі значним рівнем економічного розвитку, проте спостерігається значне пожвавлення інвестиційної діяльності в регіонах з нижчим рейтингом регіонального розвитку.

Зміни, що відбулись в структурі власності регіонів за результатами приватизаційних процесів, зумовили зміни в секторальній структурі виробництві. Зокрема, виробництво більше 70 % товарів і послуг у значній частині регіонів здійснюють підприємства недержавних форм власності, за рахунок їх доходів формується понад 65 % доходів бюджетів усіх рівнів.

На теперішньому етапі розвитку технологічна структура економіки України представлена III, IV і V укладами. В останні роки вона погіршилась: при збільшенні питомої ваги традиційного третього укладу скоротилась частка новітніх інноваційних технологій, що гальмує просування країни на шляху до постіндустріального суспільства. Так, питома вага I, II, III технологічних укладів за 2000–2009 рр. зросла (в сукупності на 48 %), а маса п'ятого (фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість) та шостого технологічного укладів (біотехнології, нанотехнології, нові матеріали, оптоелектроніка, системи штучного інтелекту, мікроелектроніка, фотоніка, мікросистемна механіка, інформаційні супермагістралі, програмове забезпечення і засоби інтеграції, молекулярна електроніка) впала на 30 % [8].

Характерним явищем стало наростання технологічного консерватизму, що проявляється в інституційній неспроможності до сприйняття бюджетних інновацій, яка призвела до відставання України від розвинутих країн в освоєнні V–VI технологічних укладів, питома вага яких у 2009 р. становила відповідно 4 % і 1 %. Із загального обсягу коштів, що спрямовуються на науково-технічні розробки, майже 70 % припадає на IV технологічний і лише 23 % – на V (згідно із загальнодержавною програмою розвитку високих наукових технологій, задекларовано збільшення до 2013 р. обсягів виробництв V технологічного укладу до 12 %, а виробництво VI технологічного укладу – до 3 % [9]).

Водночас присутній значний розрив за технологічними укладами в розрізі регіонів України, що дає змогу констатувати асиметрію технологічного розвитку. Зокрема, для східних регіонів притаманний розвиток галузей третього технологічного укладу, а для західних і центральних – четвертого та п'ятого технологічного укладів (табл. 4).

Таблиця 4

Структура галузей промислового комплексу України за технологічними укладами виробництва в розрізі регіонів

Технологічний уклад	Характеристика	Питома вага у структурі виробництва	Основні представники
III	Низькотехнологічні галузі промисловості: виробництво та переробка	49-53 %	Донецька, Луганська, Полтавська, Запорізька, Львівська
IV	Середньо-низькотехнологічні галузі промисловості: гумові і пластикові вироби, інші неметалічні мінеральні продукти, суднобудування, базові вироби, машинобудування (без виробництва електричного та електронного устаткування)	40 %	Майже всі області (крім Житомирської, Закарпатської, Івано-Франківської, Херсонської, Чернівецької, Чернігівської)
V	Середньо-високотехнологічні галузі промисловості: виробництво електричного та електронного устаткування, машинобудування, фармацевтична	6-8 %	Київська, Харківська, Львівська
VI	Високотехнологічні галузі промисловості: біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та системи	1-3 %	Київська, Харківська, Львівська

Примітка: сформовано за [10].

Розрахунок інтегрального індексу структурних зрушень в економіці регіонів України за 2000–2009 рр., а також індексів структурних зрушень в інноваційній активності, індексу структурних зрушень у впровадженні екологічних та ресурсозберігаючих технологій, індексу структурних зрушень у споживчих витратах та зовнішньоекономічній діяльності дозволяє зробити висновок про наявність і в деяких випадках поглиблення інших структурних дисбалансів та загроз, які у зв'язку з цим виникали:

1) на тлі вичерпання можливостей традиційних інноваційних ресурсів, у 2000–2009 рр. скорочення кількості суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю, на 28 % [8].

2) скорочення внеску обробної промисловості у виробництво базової доданої вартості, що є наслідком структурних зрушень усередині самої обробної промисловості на користь виробництв з низькою питомою вагою доданої вартості у валовому випуску, тобто енергомістких виробництв сировинного характеру;

3) певна деформація структури відтворювальних пропорцій. Зокрема, споживання приватного сектора економіки мало тенденцію до зростання на фоні скорочення реальних доходів; динаміка валового нагромадження характеризується найбільшою мінливістю; збільшення імпорту товарів і послуг проходить більш швидкими темпами, ніж експорту, що призводить до зміни зовнішнього вкладу в економіку регіонів;

4) зсув на користь споживчих витрат, у яких домінуюче місце займають витрати домашніх господарств та зниження валового нагромадження основного капіталу як головного чинника технологічного оновлення виробництва;

5) превалювання в експортних поставках продукції низьких переділів, яка в змозі конкурувати на зовнішніх ринках за цінами, а не за якісними характеристиками, що формує вразливу від будь-яких зовнішніх «шоків» економіку регіонів, в яких сконцентровані дані виробництва;

6) за структурою нагромадження зсув на користь матеріальних основних засобів, тоді як нагромадження нематеріальних активів суттєво скорочується.

На поглиблення структурних дисбалансів в регіонах негативно вплинула світова фінансова криза 2008–2009 рр. (посилились валютні дисбаланси, зростання зобов'язань секторів економіки регіонів, вичерпання післякризового запасу цінової конкурентоспроможності, різка реальна девальвація гривні з серпня 2008 до 2010 року, збереження значної частки проміжного споживання – 60 % в 2008 р.)

Посилення структурних диспропорцій в економіці регіонів України має своїм наслідком високу матеріаломісткість виробництва, недостатню ефективність використання економічного, насамперед ресурсного потенціалу, не-

достатню базу оподаткування, домінування трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, їх напруженість, обмеженість джерел фінансування розвитку інфраструктури, напруженість балансу ринку праці, інституційну невпорядкованість міграційних процесів.

Стратегування як основний інструментарій трансформації структури економіки регіонів

Проведений аналіз показує, що по-перше, структурні трансформації в регіонах відбувалися стихійно; по-друге, ринкові інститути як основна рушійна сила економічного розвитку, доволі повільно здійснюють ці структурні зрушення; по-третє, актуалізується питання про підвищення ролі владних структур у структуруванні економіки регіонів. Зазначені явища отримали оцінки в наукових колах та у владних структурах.

На сьогодні в Україні напрацьована певна законодавча, нормативна та методична база, необхідна для корекції структури економіки регіонів. Зокрема, Концепцією державної регіональної політики, схваленою Указом Президента України у 2001 р. [11], передбачено стимулювання розвитку регіонів чи їх частин, у межах яких визначені показники економічного та соціального розвитку значно нижчі, ніж відповідні середні показники в державі (депресивні території). Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. (2006 р.) [12] передбачає стимулювання розвитку регіонів із застосуванням кількох основних інструментів: угод щодо регіонального розвитку регіонів, державних цільових програм, програм подолання депресивності окремих територій. Стратегією затверджені пріоритетні напрямки розвитку для кожного регіону, виходячи із загальнодержавних інтересів та особливостей ресурсного потенціалу розвитку регіонів. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2006 р.) визначив правові, економічні та організаційні засади розвитку регіонів та положення депресивності територій.

Проте, зазначені документи не вирішують проблем збалансованості структур економіки всередині регіонів. Цей інституційний вакуум може бути заповнено через формування регіональних стратегій, важливою складовою яких мав би бути розділ «Структурна перебудова (структурна корекція) економіки». На сьогодні в Україні реалізується «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року», розроблені та реалізуються регіональні стратегії розвитку (стратегії областей до 2015 року), проте в більшості з них не розроблено стратегій структурної перебудови чи корекції структури економіки. Водночас їх розробку можна розглядати як елемент планології щодо зміни структури економіки регіонів з урахуванням, з одного боку – економічного потенціалу регіону, з іншого – критеріїв вибору структури (її корек-

ції, адаптування), зокрема таких як: 1) орієнтація на соціальну економіку, підвищення стандартів життя, максимальне задоволення потреб населення регіону; 2) підвищення конкурентоспроможності регіону; 3) забезпечення економічної безпеки регіону; 4) забезпечення рівноважного розвитку адміністративно-територіальних одиниць регіону. На наш погляд, такі розділи стратегій повинні бути абсолютно оригінальними, диверсифікованими згідно зі специфікою потреб регіону.

Очевидними є проблеми: вибору пріоритетів, узгодженості даних розділів з макроструктурними стратегічними планами України, створення регіональних центрів відповідальності, можливості місцевих органів влади реалізувати такі стратегії в рамках чинного правового поля і наявних фінансових ресурсів, впровадження механізмів проектного менеджменту.

Варто зазначити, що вагомою перешкодою в розробці та реалізації таких стратегій (розділів регіональних стратегій) є нестабільність і недосконалість законодавства щодо механізму управління бюджетними ресурсами регіонів, відсутність та суперечливість його положень, відсутність законодавчо закріплених податково-бюджетних повноважень регіональних і місцевих органів влади. Дефіцит, притаманний як державному, так і місцевому бюджетам, загострює проблему соціальної ефективності регіональної економіки, що реально проявляється в недофінансуванні таких галузей, як освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство. За розрахунками українських учених, наслідком стрімкого зменшення частки доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України (з 52,1 % у 1995 р. до 30 % у 2003 р. і 23,3 % в 2010 р.) став високий рівень зацентралізованості бюджетних коштів у складі державного бюджету (на рівні 70-75 %), що, у свою чергу, призвело до неможливості фінансового забезпечення функцій, покладених на місцеві органи влади, і як результат – істотної залежності місцевих бюджетів від трансфертів, частка яких за 2003–2010 рр. зросла з 34,2 % до 46,2 % [8]. Як наслідок, сьогодні понад 90 % місцевих бюджетів – дотаційні, в основному це бюджети районів, і тільки 6,7 % виступають донорами в умовах чинної системи бюджетного регулювання [13, с. 90]. Актуальними в контексті розв'язання поставленої нами проблеми залишаються: незавершеність процесу врегулювання відносин між центральними і місцевими органами влади, недостатньо прозорий розподіл міжбюджетних відносин. Формула розподілу міжбюджетних трансфертів зорієнтована на податковий потенціал і не враховує всієї специфіки та особливостей соціально-економічного, демографічного й екологічного становища регіонів; формула розрахунку обсягів дотацій вирівнювання ускладнена безліччю коефіцієнтів, що знижує прогнозованість і стабільність доходів місцевих бюджетів; чинна методика планування доходів і розподілу трансфертів в Україні зорієнтована на вирівнювання середнього по країні рівня бюджетних надходжень у розрізі різних регіонів і не враховує таких особливостей розвитку територій, як ступінь концентрації промисловості, рівень урбанізації, рівень розвитку інфраструктури тощо [1, с. 723].

Розв'язання проблеми фінансового забезпечення структурних трансформацій в економіці регіонів вимагає розв'язання таких завдань: 1) удосконалення законодавства в бюджетній сфері; 2) зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування; 3) удосконалення механізму формування регіонального бюджету і механізму управління видатками бюджетів регіонів; 4) удосконалення системи міжбюджетних трансфертів. Останнє є особливо актуальним і дискусійним, адже співвідношення податкових надходжень і міжбюджетних трансфертів у структурі доходів зведених місцевих бюджетів у 1999–2009 рр. змінилось на користь останніх. Так, частка міжбюджетних трансфертів зросла, за даними Міністерства фінансів України та Державного казначейства України, з 18 % у 1999 р. до 47 % у 2009 р.

Конкретні варіанти визначення структурної політики кожного регіону вимагають поглибленого аналізу його потенціалу, економічного та інституційного базису, ендогенних та екзогенних чинників, що діють у рамках тієї чи іншої території.

Визначення напрямків регіональної структурної політики на прикладі Тернопільської області

Зіставлення структури економіки Тернопільської області з її економічним потенціалом, а також аналіз структурних трансформацій у динаміці в розрізі галузевої, відтворювальної, секторальної, економічної, територіальної, соціальної структури засвідчили трансформаційні зміни та диспропорції в усіх елементах структури регіональної економіки. Діагностовано певні дисбаланси у функціонуванні галузей та секторів, у перебігу регіональних соціально-економічних, екологічних, гуманітарних та інших процесів та явищ, у можливостях застосування регіональними органами влади новітніх управлінських технологій, адекватних сучасним викликам глобалізації та регіоналізації.

Аналіз структури економіки Тернопільської області [14-23] засвідчив:

- у галузевій структурі регіональної економіки переважають галузі первинного та вторинного технологічних укладів: зокрема, частка галузей видобувної та переробної промисловості в загальному обсязі реалізованої продукції області у 2010 р. становила 75,6 %, у 2009 р. – 74,9 % відповідно. У структурі промислового виробництва домінують дві галузі: харчова промисловість (46,4 % у загальному обсязі реалізованої продукції в 2010 р.) і виробництво та розподіл електроенергії, газу і води (відповідно 13,7 %). У структурі валової доданої вартості Тернопільської області основну частку займають:

сільське господарство (в 2010 р. – 19,1 %); переробні галузі (в 2010 р. на їх частку припадає 14,4 %); транспорт (більше 11,0 %), тобто переважають галузі з потенційно низькою доданою вартістю. Аналогічні співвідношення характерні і для структури виробництва товарів і послуг, де домінує сільськогосподарське виробництво (21,2 %), та галузі переробної промисловості (27,4 %);

- у відтворювальній структурі регіональної економіки спостерігається домінування проміжного споживання, частка якого у валовому регіональному продукті коливається в межах від 55,2 % у 2006 р. до 56,9 % у 2010 р., що є свідченням зростання рівня матеріало- та ресурсомісткості регіональної економіки на фоні недостатньої інвестиційної та інноваційної активності підприємств, неповної завантаженості виробничих потужностей;

- аналіз територіальної структури засвідчив, що в обсязі реалізованої промислової продукції у 2010 році найбільшу питому вагу має м. Тернопіль – 45,4 %; лише в чотирьох районах цей показник коливається від 5 % до 10 % (у Чортківському – 10,6 %, Тернопільському – 7,4 %, Гусятинському – 5,9 %, Теребовлянському – 5,2 %), у решті районах – обсяг реалізованої продукції перебуває в межах 0,3 % – у Шумському районі до 4,4 % – у Підгаєцькому). Це є свідченням нерівномірного розміщення продуктивних сил регіону та їх значної концентрації в обласному центрі;

- дослідження зовнішньоекономічної структури показало, що обсяги експорту товарів і послуг у 2010 р. відносно валового регіонального продукту становили 10,2 %, імпорту – 14,9 %, зовнішньоторговельний оборот становив 24,1 %. Незважаючи на те, що в структурі економіки регіону зовнішньоторговельний оборот відіграє важливе значення, Тернопільська область є найменш орієнтованою на експорт. Її експортна квота в загальному обсязі експорту по Україні становить 0,2 % і характеризується сировинною спрямованістю;

- нераціональною є соціальна структура регіональної системи, що характеризується високою часткою осіб пенсійного віку у структурі населення області (близько 34 % у 2010 році), напруженістю демографічної ситуації, зменшенням чисельності населення (упродовж 2010 року населення Тернопільської області зменшилося на 4,7 тис осіб), невпорядкованістю та інституційною незабезпеченістю міграційних процесів (у 2010 р. порівняно з 2009 р. сальдо міграції (міграційне скорочення населення) становило 77,3 % і досягло 884 особи), високим рівнем безробіття (що перевищує середні показники по державі) – рівень зареєстрованого безробіття в цілому по області становив на 1 грудня 2010 року 1,9 % населення працездатного віку, а на 1 січня 2011 року – вже 2,6 % відповідно).

Зіставлення структури економіки Тернопільської області з економічним потенціалом регіону дало змогу виявити наступне:

- недостатнє використання інноваційного потенціалу території. Оцінка кількісних та якісних показників використання інноваційного потенціалу засвідчила, що Тернопільська область є найменш інноваційно привабливою серед усіх регіонів України. Так, обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних в області у 2009 р. становив 14396 тис. грн., або в розрахунку на 1 млн грн. валового регіонального продукту – 1369 грн., що суттєво відрізняється від середніх показників по Україні; у структурі фінансування наукових розробок домінують кошти державного бюджету (49,6 % в 2009 р.), тоді як частка коштів замовників науково-технічних робіт становить 35,3 %, а за кошти місцевих бюджетів виконуються лише 0,6 % НДДКР; частка реалізованої інноваційної продукції є незначною і в загальних обсягах реалізації становить 13,2 %, оскільки лише 15,2 % промислових підприємств Тернопільської області впроваджують інновації у власне виробництво;

- неефективне використання соціально-економічного потенціалу регіону, і передусім – природоресурсного як основи розвитку галузей спеціалізації області, зокрема сільського господарства, що характеризується нераціональною структурою використання земель сільськогосподарського призначення. Якісні параметри використання трудоресурсного потенціалу регіону вказують на нераціональну структуру трудових ресурсів та зайнятого населення на тлі зростання частки тіньової економіки (59 % населення області – сільські жителі);

- недостатня зорієнтованість економіки регіону на використання підприємницького потенціалу території як основного фактора економічного зростання, що характеризується низькими темпами створення малих підприємств (у середньому 1,3–2,2 % за рік) та нераціональним їх розподілом за галузями діяльності (зокрема, у сфері торгівлі зосереджено 15,5 % малих підприємств, які у структурі виробництва забезпечують 50,7 % реалізації продукції та послуг, у той час як 10,5 % підприємницьких структур у галузях промислового виробництва реалізували лише 17,8 % обсягів виробленої продукції). Як засвідчує аналіз, підприємницький сектор в економіці регіону ще не виконує притаманних йому функцій створення інституційного середовища для розвитку. Так, частка малих підприємств у загальних обсягах виробленої продукції загалом по області на початок 2010 року становила 11,1 %, на малих підприємствах регіону зайнято лише 35,4 тис. осіб, або 8,2 % до зайнятих, на 10 тис. осіб наявного населення в області припадає 39 малих підприємств, і це є найнижчим показником у регіональному розрізі, який відносно середнього по Україні становить 54 %.

Недостатнє використання потенціалу регіону в напрямку оптимізації структури економіки зумовило такі проблеми в соціально-економічному розвитку області:

- незбалансованість та напруженість місцевих бюджетів. Свідченням цього є високий рівень дотаційності обласного бюджету (частка офіційних трансфертів у доходах бюджету становила більше двох третин, від 69,7 % у 2007 р. до 71,2 % у 2009 р.);
- «заморожування» проблем розвитку депресивних (проблемних) територій, оскільки протягом останніх трьох років рівень досягнення основних соціально-економічних параметрів становив менше 75 % до середніх по Україні;
- зниження рівня та якості життя населення, спричинене обмеженістю внутрішнього попиту, нераціональною структурою споживання населення (у видатках домогосподарств переважають витрати на придбання продовольчих товарів першої необхідності та оплату житлово-комунальних послуг), недостатньою розвиненістю споживчого ринку регіону;
- надмірна зовнішньторговельна залежність економіки регіону при невисокому потенціалі залучення інвестицій (передусім у сферу енерго- та ресурсопостачання, машинобудування), недостатня увага до можливостей використання вигідного економіко-географічного розташування області в розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва і на цій основі підвищення конкурентоспроможності території.

Сформована структура економіки, відповідно, зумовила невисокий (на фоні показників розвитку національної економіки), упродовж тривалого періоду, рівень соціально-економічного розвитку регіону.

Наслідком недосконалості структури регіональної економіки також є незначний вклад регіону в розвиток національної економіки, свідченням чого є низька питома вага Тернопільської області в результуючих показниках розвитку економіки України. Так, за даними Головного управління статистики, у Тернопільській області у 2009 році: частка області у валовій доданій вартості України становила 1,2 %; в обсягах реалізованої промислової продукції – 0,7 %; продукції сільського господарства – 3,0 %; у роздрібному товарообороті – 1,4 %; в обсягах інвестицій в основний капітал – 0,9 %; в обсягах прямих іноземних інвестицій – 0,2 %; в експорті та імпорті товарів – 0,3 %; надходженні податків і зборів до бюджетів усіх рівнів – 0,7 %.

Недосконаліть структури економіки негативно позначилася на розвитку соціальної сфери регіону. Так, у 2009 році в Тернопільській області зберігався високий рівень безробіття, розрахований за методологією МОП, – 11,3 % , тоді як по Україні цей показник становив 7,2 %. Тернопільщина тривалий період належить до регіонів з найнижчим рівнем доходів населення,

зокрема, розмір середньомісячної заробітної плати в регіоні становив на кінець 2009 року 1412 грн., що становить 74,1 % середньої по Україні [6].

Подолання структурних диспропорцій та проблем розвитку економіки Тернопільської області вимагає розробки активної структурної політики, яка була би спрямована на подолання територіальних диспропорцій, нівелювання соціально-економічних суперечностей, взаємоузгодження інтересів держави та регіонів. Основними засадами реалізації цієї політики повинна стати система цілей, до яких можна віднести: збалансований розвиток регіону; сталий розвиток для збереження можливостей довгострокового відтворення регіональної економічної системи; конкурентний розвиток за рахунок поєднання соціальних, економічних та екологічних пріоритетів на основі забезпечення інноваційності економічних виробництв з активізацією розвитку рекреаційно-туристичного та транзитного потенціалу області.

Проведений аналіз дав змогу визначити, що пріоритетами в їх досягненні мають бути: переважаючий розвиток реального сектору економіки як основи соціально-економічного зростання; активізація розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв і створення умов для здійснення капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва; підвищення якості функціонування інноваційної інфраструктури в регіоні, зокрема її наукомісткої складової, та підвищення капіталізації природних та історико-культурних цінностей регіону; покращення інвестиційного клімату (як для внутрішніх, так і для іноземних інвесторів) для підвищення ефективності регіональної економіки; розширення місткості внутрішнього споживчого ринку товарів та послуг; формування умов для активізації використання туристично-рекреаційного потенціалу регіону; розвиток виробництв, які орієнтуються на місцеві ресурси або ж використовують у своїй діяльності вторинну сировину, система заходів щодо подолання ресурсовитратного характеру виробництва; досягнення оптимального співвідношення між виробничою і соціальною сферами, прискорення зростання питомої ваги сфери послуг у структурі валового регіонального продукту; розвиток виробничої інфраструктури, зокрема, таких її елементів, як транспорт та зв'язок, використання вигідного географічного положення регіону; подолання територіальних диспропорцій розвитку, оптимізація розміщення продуктивних сил на території регіону шляхом вирівнювання рівнів економічного розвитку адміністративних районів; розвиток «зеленого» туризму.

Для забезпечення збалансованості економічного, соціального, екологічного векторів розвитку регіональної економіки групою вчених кафедри державного і муніципального управління, очолюваною мною, запропоновано передбачити: 1) для розвитку промисловості – розробку екологічно орієнтованих критеріїв структурної перебудови базових галузей промисловості; створення маловідходних локальних територіальних виробничих комплексів; узгодження допустимих обсягів викидів забруднюючих речовин з темпами модернізації технологій і структурної перебудови у промисловості; стимулювання розвитку і впровадження екологічно безпечних рентабельних техноло-

гій та відновлювальних нетрадиційних джерел енергії; 2) для розвитку сільського господарства – впровадження високопродуктивних сільськогосподарських технологій, адаптованих до місцевих умов систем землеробства з метою захисту земель від забруднення та виснаження; розробку нових екологічно безпечних технологій захисту рослин; насичення ринку екологічно чистими товарами, які відповідають стандартам екологічної сертифікації харчових продуктів; 3) для розвитку ЖКГ – стимулювання економного використання населенням водних та енергетичних ресурсів; підвищення потужності водопостачання та водовідведення у сільських населених пунктах і системи контролю якості питної води на місцевому рівні; впровадження ефективних технологій знешкодження осадів водопровідних і каналізаційних стічних вод; стимулювання широкого впровадження тепло-, водо- та енергоощадних технологій у житлово-комунальному господарстві; 4) для розвитку безпечних, сучасних транспортних комунікацій – впровадження сучасних екологічно сприятливих технологічних рішень під час будівництва, реконструкції та експлуатації транспортних шляхів; зменшення обсягу викидів забруднюючих речовин та впливу на довкілля автотранспортних засобів у населених пунктах та на транспортних магістралях; забезпечення будівництва шумопоглинальних екранів на магістральних шляхах сполучення поблизу населених пунктів, територій та об'єктів природно-заповідного фонду; впровадження європейських стандартів щодо створення природних коридорів під час будівництва нових і реконструкції наявних транспортних шляхів; 5) для розвитку туристично-рекреаційних послуг – сприяння розбудові транспортно-комунікаційної сфери, соціально-обслуговуючих видів економічної діяльності (роздрібної торгівлі, ресторанного бізнесу, охорони здоров'я, організації дозвілля), готелів; заохочення малого бізнесу, фермерських господарств до зміцнення потенціалу рекреаційних комплексів, здійснення популяризації історико-культурної спадщини регіону, екологічних ресурсів, рідкісних ландшафтів, музеїв через засоби масової інформації, організацію загальнонаціональних конкурсів.

Висновки

Підсумовуючи, зазначимо, що складність і багатовекторність досліджуваної проблеми не дали змоги розглянути весь спектр питань у даній царині. Особливої уваги заслуговують інституційні аспекти розв'язання проблеми збалансованості економіки регіонів, що може стати об'єктом для наукових розвідок на перспективу. Певні зміни в напрямку усунення дисбалансів мають відбутись у зв'язку з кроками уряду у сфері економічних реформ: дерегулювання економіки, адміністративної реформи, прийняття нового Податкового кодексу, очікуваної житлової та пенсійної реформ тощо. Це вимагатиме додаткових досліджень.

Література

1. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: монографія / О. І. Амоша, С. С. Аптекар, А. Ф. Мельник та ін. – ІЕПНАН України, ТНЕУ, 2011. – 848 с.
2. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування та розвитку: монографія / С. О. Іщук – Львів : ІРДНАН України, 2006 – 278 с.
3. Національна економіка: навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів [Білоцерківець В. В., Завгородній О. О., Лебедєва В. К. та ін.] за ред. В. М. Тарасовича – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 280 с.
4. Національна економіка: підручн. / за ред В. П. Круша. – К. : Каравела, 2008. – 416 с.
5. Статистичний збірник «Регіони України 2010. ч. I / За ред. Осауленка О. Г. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 367 с.
6. Статистичний збірник «Регіони України 2010. ч. II / За ред. Осауленка О. Г. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 803 с.
7. В Україні кількість підприємств малого і середнього бізнесу в 2009 р. скоротилась на 40 %, – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbe.ua/ukr/newsline/show/v_ukraine_rolichestvo.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Закон України «Про затвердження загальнодержавної програми розвитку наукових технологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
10. Економіка України: втрачене десятиліття 1999–2008 рр. // Дзеркало тижня. – 2010. – № 51.
11. Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
12. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року (чинна від 2006-21-07) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:/liga.kiev.ua (Нормативний документ Кабінету Міністрів України. Стратегія).
13. Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 86–97.

14. Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту з видами економічної діяльності за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

15. Обсяги реалізованої продукції за основними видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

16. Капітальні інвестиції (за 2010 рік, за 1 кв. 2011 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

17. Статистика внутрішньої торгівлі та товарних ринків (за 2010 рік, за 1 кв. 2011 року) [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

18. Статистичний збірник «Індекси споживчих цін та цін виробників промислової продукції за 2010 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

19. Економічна доповідь «Фінансово-господарська діяльність підприємств і організацій Тернопільської області у 2010 році». [Електронний ресурс]. – режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

20. Статистичний бюлетень «Основні підсумки роботи промисловості за 1 квартал 2011року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

21. Статистичний бюлетень «Наукова та науково-технічна діяльність організацій в області за 2010 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

22. Статистичний бюлетень «Наукова та інноваційна діяльність в області за 2010 рік». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

23. Статистичний бюлетень «Капітальні інвестиції в області за 1 квартал 2011 року». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ternstat.tim.net.ua / express.html.

Стаття надійшла до редакції 27 лютого 2012 р.