



ISSN 0131-7741

Экономика Украины

научный журнал

5/2015

ПОДПИСКА – 2015

ВНИМАНИЮ

ПОДПИСЧИКОВ И ЧИТАТЕЛЕЙ

**УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ
«ЭКОНОМИКА УКРАИНЫ»**

Стоимость текущей подписки на 2015 г. составляет:

**на 1 месяц – 36 грн. 85 коп.
на 3 месяца – 110 грн. 55 коп.
на 6 месяцев – 221 грн. 10 коп**

В “Каталоге изданий Украины” (стр. 124)

индекс украинского издания – 74158

индекс русского издания – 74159

Оформить подписку на журнал

«Экономика Украины»

можно в любом отделении

почтовой связи Украины

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ,
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ УКРАИНЫ
И НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК УКРАИНЫ

Экономика Украины

5 (634)

МАЙ

2015

Издается
с января
1960 г.

Выходит ежемесячно

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

- ЗВОНАРЬ В. П. – Логика исследования социальной ответственности
как социоэкономического феномена 4

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

- ШКАРЛЕТ С. Н. – Роль информационной компоненты в формировании
национальной стратегии развития Украины 17
- ЛИТОВЧЕНКО И. Л., ШКУРУПСКАЯ И. А. – Оценка синергетического
эффекта от применения интегрированных маркетинговых
коммуникаций 29

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АПК

- ШУБРАВСКАЯ Е. В. – Сельскохозяйственное производство Украины: новые
возможности и вызовы развития 40
- ШМАГЛИЙ Е. Б. – Плодоовощной сектор Украины: факторы развития
и приоритеты роста 52

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

- ОЛИЙНЫК Е. А. – Превентивный подход к регулированию рисков
в социально-трудовых отношениях 69

РАЗМЫШЛЕНИЯ ПУБЛИЦИСТА

- САВЕЛЬЕВ Е. В., КУРИЛЯК В. Е. – Приоритеты в реформировании
украинской экономики 79

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

- ПИСТУН Н. Д. – Какое главное научное учреждение отвечает за
региональное развитие Украины? 90

К 80-летию ПРОФЕССОРА, ДОКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК И. Р. МИХАСЮКА

- Педагог, новатор, известный ученый 93

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- МАНЦУРОВ И. Г. – Ренессанс политической экономии и ее практической
функции 94

Учредители: **Министерство экономического развития и торговли Украины,
Министерство финансов Украины,
Национальная академия наук Украины**

Главный редактор: ГЕЕЦ В.М.

Заместитель главного редактора: КОРНИЕНКО И.В.

Редакционная коллегия: БЫСТРЯКОВ И.К., БОРОДИНА Е.Н., БУДКИН В.С.,
ГНИБИДЕНКО И.Ф., ГРИНБЕРГ Р.С., ГРИЦЕНКО А.А., ДАНИЛЕНКО А.И., ЕФИМЕНКО Т.И.,
ЗВЕРЯКОВ М.И., ЗИМОВЕЦ В.В., КОЛОДКО Гж.В., КРЕДИСОВ А.И., КУДРЯШОВ В.П.,
ЛИБАНОВА Э.М., МАЗАРАКИ А.А., МАКСЮТА А.А., МАНЦУРОВ И.Г., МОЛДАВАН Л.В.,
МЯРКОВСКИЙ А.И., НИКИТЕНКО П.Г., НИЖНИК Е.М., ОСАУЛЕНКО А.Г., ПАВЛЕНКО А.Ф.,
ПАНЧЕНКО Е.Г., ПАПАВА В.Г., ПАРНЮК В.А., РЫБАК С.А., СИДЕНКО В.Р., СТАТТЕВ С.,
ТАРАСЕВИЧ В.Н., ЧЕРНЯК А.И., ШРЕТТЛЬ В., ЭРВЕ Ж.-Ж., ЯКУБОВСКИЙ Н.Н.

Корректор *А.И. Пасека*

Компьютерная верстка *В.И. Загорный*

Адрес редакции: 01015, Киев-15, ул. Московская, 37/2.
Регистрационное свидетельство КВ № 1027 от 26 октября 1994 г.

Телефоны: зам. главного редактора 280-52-75,
директора 280-32-71,
заведующего редакцией 280-31-10 (тел./факс),
<http://www.economukraine.com.ua>
e-mail: ecoua@mail.ru

Рекомендовано в печать редакционной коллегией журнала
(протокол № 5 от 24 марта 2015 г.)

Подписано в печать 21.05.15. Формат 70x108^{1/16}. Бумага офсетная. Офсетная печ. Усл. печ. л. 8,4.
Усл. кр.-отт. 8,8. Уч.-изд. л. 11. Общий тираж 607.

Отпечатано в ООО “Наш формат”
02105, Киев, пр. Мира, 7, к. 45.

Регистрационное свидетельство ДК № 4540 от 7 мая 2013 г.

При перепечатке ссылка на журнал “Экономика Украины” обязательна

CONTENTS

Pages

PROBLEMS OF ECONOMIC THEORY	
ZVONAR' V. P. – Logic of studies of the social responsibility as a socio-economic phenomenon	4
GOVERNING THE ECONOMY: THEORY AND PRACTICE	
SHKARLET S. N. – Role of the information component in forming the national development strategy of Ukraine	17
LITOVCHENKO I. L., SHKURUPSKAYA I. A. – Estimation of the synergetic effect from the application of integrated marketing communications	29
QUESTIONS OF THE DEVELOPMENT OF AIC	
SHUBRAVSKAYA E. V. – Ukraine's agricultural production: new possibilities and challenges of development	40
SHMAGLII E. B. – Ukraine's fruit-vegetable sector: factors of development and priorities of growth	52
SOCIAL PROBLEMS IN THE MANAGEMENT PRACTICE	
OLIINYK E. A. – A preventive approach to the regulation of risks in socio-labor relations	69
THOUGHTS OF PUBLICISTS	
SAVEL'EV E. V., KURILYAK V. E. – Priorities in the reformation of Ukraine's economy	79
STATEMENT OF THE PROBLEM	
PISTUN N. D. – Which principal scientific institution is responsible for Ukraine's regional development?	90
TO THE 80-th ANNIVERSARY OF PROFESSOR, DOCTOR OF ECON. SCI.	
I. R. MIKHASYUK	
Teacher, innovator, outstanding scientist	93
CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY	
MANTSUROV I. G. – Renaissance of political economy and its practical function	94

“ECONOMY OF UKRAINE”, the scientific journal
of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
Ministry of Finances of Ukraine,
and National Academy of Sciences of Ukraine.

The journal is monthly published since January 1960.

Phones: (044) 280-52-75, (044) 280-32-71, Fax: (044) 280-31-10,

<http://www.economukraine.com.ua>

e-mail: ecoua@mail.ru

Address of the Editorial Board: 37/2 Moskovs'ka Str., Kyiv-15, Ukraine.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

УДК 316.4:334

В. П. ЗВОНАРЬ,

кандидат экономических наук,

старший научный сотрудник отдела проблем формирования социального капитала

*Институт демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи НАН Украины
(Киев)*

ЛОГИКА ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК СОЦИОЭКОНОМИЧЕСКОГО ФЕНОМЕНА

Предложена методологическая схема комплексного теоретического исследования социальной ответственности как феномена социальной экономики. Исследовано экономическое содержание и обоснована внутренняя структура социально ответственного поведения экономических субъектов в разрезе транзакционной архитектоники экономических отношений. Конкретизированы особенности взаимосвязи социальной ответственности, оппортунизма и "доброй воли".

Ключевые слова: социальная ответственность, экономическое содержание, транзакция, реципрокность.

V. P. ZVONAR',

Cand. of Econ. Sci.,

Senior Sci. Researcher, Department of Problems of Formation of a Social Capital

*M. V. Ptukha Institute of Demography and Social Studies of the NAS of Ukraine
(Kiev)*

LOGIC OF STUDIES OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON

A methodological scheme of complex theoretical studies of the social responsibility as a phenomenon of the social economy is proposed. The economic content is studied, and the internal structure of the socially responsible behavior of economic entities in the cut of the transaction architectonics of economic relations is substantiated. Peculiarities of the interconnections between the social responsibility, opportunism, and "goodwill" are specified.

Keywords: social responsibility, economic content, transaction, reciprocity.

Новейший масштабный социально-экономический кризис в Украине, порожденный беспрецедентной по причинам и следствиям фазой общественно-политической нестабильности, угрожает сегодня эскалацией социальной поляризации и напряженности, нормативно-ценностным вакуумом в социально-экономических отношениях (даже их криминализацией). Кризис такого характера — время безальтернативной активизации научного поиска способов обоснования и формирования в экономике поведенческого и мировоззренческого стереотипа социальной ответственности (СО). Такой поиск продолжает традицию экономизации социофилософского по природе феномена СО, выводя его за привычные методологические рамки этико-философ-

Звонарь Виктор Павлович (Zvonar' Viktor Pavlovich) — e-mail: ilovetea@mail.ru.

ской дискуссии. Однако он не может ограничиваться управленческими и микроэкономическими аспектами бизнес-этики, как это чаще всего наблюдается в специальном дискурсе. Он должен охватывать общий теоретико-экономический контекст, предлагая универсальное объяснение экономического содержания и логики трансформации экономического взаимодействия на началах СО.

Проблема незавершенности теоретико-экономического обоснования и понимания СО особенно актуализируется в ходе анализа релевантных научных публикаций. Эта проблема обозначена не только доминированием в теоретическом анализе корпоративной СО. Немногочисленные, но конструктивные и содержательные идеи в отношении экономического осмысления СО вне узкого контекста бизнес-этики содержатся в работах, посвященных коммунитарной (многосубъектной) СО. Однако, признавая необходимость широкого взгляда на СО, эти исследования нередко позиционируют ее в свете отдельных управленческих и социально-трудовых проблем, а тем самым все же возвращают СО в корпоративный контекст. Недостаточно разработанными остаются также собственно теоретико-экономические начала коммунитарной СО. Попытки заполнить этот пробел отсылают нас и других исследователей к классическим и современным публикациям по институциональной экономике. Сочетание их исследовательского материала с базовыми для темы СО достижениями ученых-социофилософов намекает на возможности анализа СО в экономике как антипода оппортунизму. Но, несмотря на свою очевидность, взаимосвязь СО и оппортунизма не получила последовательного обоснования и нередко используется интуитивно. К тому же теоретический анализ СО исключительно сквозь призму оппортунизма ограничивает спектр способов регулятивного воздействия на поведение экономических субъектов, преувеличивая значение ограничений, по своей сути близких к принуждению. Этот спектр воспроизводит весомость негативной СО в экономике, оставляя ее позитивную компоненту без должного внимания. Он не всегда согласовывается с институциональной структурой рынка, ключевым элементом которой является свобода: как правило, деонтология негативной СО ее сужает. Также в этом спектре недостаточно учтена неоднородность трансакционной архитектуры экономических отношений: оппортунизм исследуется нередко лишь в определенных видах трансакций (преимущественно торговых или управленческих).

Цель статьи заключается в предложении методологической схемы комплексного теоретико-экономического исследования СО как феномена социальной экономики, а также – в рамках этой схемы – в объяснении содержания и внутренней структуры СО как поведенческого стереотипа для экономических субъектов.

Последовательность отражения и аргументации экономической специфики СО объективно требует обращения к анализу наиболее общих особенностей базовой – социофилософской – категории СО. Социофилософское исследование СО уходит во времена древнегреческих и других древних мыслителей, труды которых служат фундаментом для большинства отраслей современной науки. В течение нескольких тысячелетнего развития категории СО наработано многообразие вариантов трактовки ее содержания. Поливариантность толкования СО и фрагментарность ее онтологии в целом являются наиболее значимыми препятствиями в ее исследовании.

Для упорядочения социофилософских знаний СО особое значение имеет дифференциация *антропологической* (поведенческой) и *системной* парадигм СО. Они предлагают два онтологически целостных, но несколько отграниченных друг от друга, взгляда на СО. Первый обосновывает ее особенностями человеческой природы [1], а второй – особенностями организации общества [2]. Важны, по нашему мнению, и попытки в рамках *общественно-исторической* парадигмы СО объяснить разное толкование содержания СО разницей в конкретно-историческом контексте общественных отношений [3].

Используя предыдущие научные достижения, мы дополняем дискурс вокруг СО подходом, нацеленным на синтез онтологии СО. Он предполагает анализ в едином комплексе *онтологических рамок СО* и *онтологического ядра СО*, объединяя антропологические и системные аспекты СО и дифференцируя состояния онтологического ядра с учетом эволюции общества. *Онтологические рамки СО* означают объективные и устойчивые концептуальные границы, внутри которых она субстанционально определяется как феномен. *Онтологическое ядро СО* отражает ее субстанциональность (смысловое наполнение), которая изменялась в ходе исторического развития человеческого общества. Общественная эволюция оказывала воздействие на онтологическое ядро СО. Но онтологические рамки СО оставались интактными, отграничивая ее феномен от других феноменов, которые возникали и исчезали в процессе развития социума.

Онтологические рамки СО проектируются двумя упомянутыми базовыми социо-философскими концепциями – антропологической и системной. Согласно традициям первой, СО – это некоторое *свойство социального субъекта* (индивидуального или группового), связанное с его отношением к социальной действительности (в том числе к другим субъектам). В ходе исторического развития человеческого общества субстанциональность этого свойства (как элемент онтологического ядра) была разной – от абсолютного подчинения субъекта социальной действительности (или иерархически более значимым, или коллективным субъектам) до самостоятельного конструирования этой действительности субъектом совместно с другими такими субъектами. По традициям системного подхода, СО – это *свойство (состояние) социальных отношений*, определенное характером взаимодействия субъектов, соответственно организованного. Опять-таки на разных исторических этапах его содержание (как элемент онтологического ядра) отличалось – от самоценного “порядка” как данности для субъекта до состояния динамического равновесия, которое формируется самими субъектами.

СО как свойство социального субъекта, безотносительно к его субстанциональности, проявляется особенным *социально ответственным поведением*: СО касается лишь субъекта действия, воплощаясь в некотором способе его деятельности. СО как свойство (состояние) социальных отношений, независимо от его конкретно-исторического содержания, проявляется специфической организацией социальной системы, структура которой включает: 1) субъект СО; 2) предмет СО; 3) субъект-инстанцию СО. Эта конструкция получила название “*система СО*”. Ее исследователями нередко неоправданно игнорируется значимость социальных норм как элемента этой структуры. Нормы СО исследуются вне взаимосвязи “субъект – предмет – инстанция”. Иначе говоря, их существование и влияние признаются, но в структуре системы это часто не отражается. Подчеркнем, что в системе СО нормы играют существенную роль. Ведь нормы СО сигнализируют субъекту о желаемом от него поведении; информируют его об ожидаемом от него способе влияния на предмет СО; выступают непосредственными ориентирами в оценке деятельности субъекта со стороны других субъектов (в частности, инстанций) СО.

Несмотря на сложность организации системы СО, следует понимать, что она существует не сама по себе, а как “срез” существующей социальной системы. СО – это состояние социальных отношений, когда: 1) существующая социальная система недвусмысленно допускает существование указанных элементов; 2) система СО накладывается на существующую социальную систему, а социальная система, в свою очередь, превращается в систему СО.

Следовательно, дифференциация между СО как свойством субъекта и свойством социальных отношений означает дифференциацию между *социально ответственным поведением* субъекта и сложной *социальной системой СО*. В таком толковании СО перестает быть персонифицированной характеристикой как СО кого-то перед кем-то за что-то. Персонифицированным является социально ответственное поведение. СО как

системный феномен такой быть не может. Переход – в границах антропологического подхода – от рассмотрения СО как абстрактного свойства социального субъекта к рассмотрению СО как социально ответственного поведения делает возможной смысловую интеграцию этого подхода в системную парадигму СО. Как результат такой интеграции, социально ответственное поведение сохраняет свою онтологическую обособленность и самостоятельное значение, но рассматривается в контексте системы СО, которая является одновременно и результатом, и фактором социально ответственного поведения. Отдельное важное значение социально ответственного поведения обусловлено тем, что опосредованно через него формируются отношения в системе СО и определяется взаимное расположение ее элементов. Ведь субъект СО – это ничто иное, как субъект именно социально ответственного поведения. Субъект-инстанция – это и субъект такого поведения, и его оценщик по отношению к другим субъектам в системе СО. Влияние норм СО направлено именно на это поведение. Предмет СО – это цель социально ответственного поведения и субъектов, и инстанций. В то же время социально ответственное поведение не “вписывается” в систему СО как ее автономный элемент, поскольку поведение – это всего лишь атрибут субъекта.

В границах устойчивых концептуальных *онтологических рамок феномена СО*, заданных объективным существованием социально ответственного поведения и системы СО, на разных исторических этапах изменялось конкретно-историческое содержание как собственно социально ответственного поведения, так и основных элементов системы СО, а также их взаимоотношений. Именно этим содержанием формируется *онтологическое ядро феномена СО*. Его хронологические состояния выступают непосредственным предметом конкретно-исторического исследования этого феномена. Выделение “внеисторических” онтологических рамок и анализ состояний переменного онтологического ядра СО в контексте исторической эволюции формируют логические предпосылки для *консолидации антропологической, системной и обществено-исторической парадигм СО*. Тем самым достигается *синтез онтологии СО*.

Учитывая категорическую значимость социально ответственного поведения для понимания феномена СО, но ограниченные возможности его основательного изучения собственно в рамках общей системы СО, целесообразно именно анализу содержания этого поведения уделить первоочередное исследовательское внимание. Исторически формирование этого содержания (как и субстанциональности элементов всей системы СО) продолжалось в течение ряда этапов. Особенности трансформации содержания социально ответственного поведения поэтапно – с периода первобытно-общинного социума и до современности – подробно отражены в работах представителей Санкт-Петербургской социофилософской школы [2; 3].

В предлагаемой статье мы сосредоточили свой исследовательский интерес на современном содержании собственно социально ответственного поведения. Этот интерес продиктован естественной повышенной актуальностью исследования именно сегодняшних закономерностей развития феномена СО. Под влиянием популярной ныне философии коммунитаризма современное содержание социально ответственного поведения все чаще воспринимается как поведение *взаимности*. Такое понимание социально ответственного поведения опосредованно применяется многими учеными. Основой современной социальной морали становятся согласие и консенсус [4], которые не возможны без взаимности. Мы принимаем исходным положением нашей статьи современное понимание социально ответственного поведения как взаимности, не углубляясь в социофилософскую дискуссию по этому поводу.

Определенная устойчивыми концептуальными онтологическими рамками феномена СО, его переменная социофилософская субстанциональность (в том числе субстанциональность социально ответственного поведения) содержит в себе и способна отразить специфику исторического развития содержания СО для многообраз-

ных видов человеческой деятельности (в том числе экономики). Для выявления этой специфики необходимо инсталлировать онтологическое ядро СО в конкретный отраслевой (например, экономический) исторический контекст. Это позволит отследить метаморфозу отраслевой *экономической* субстанциональности феномена СО. *Специфическая социоэкономическая феноменология СО формируется как единство социофилософских онтологических рамок феномена СО и его исторически переменной специфической экономической субстанциональности (в том числе социально ответственного экономического поведения).*

Следовательно, методологическая схема теоретико-экономического анализа СО должна в комплексе включать выяснение исторически переменного содержания *социально ответственного экономического поведения, экономических субъектов СО, экономической инстанции СО, экономических норм СО и экономического предмета СО* на каждом (в частности, на современном) этапе общественно-исторической эволюции. Историческая трансформация экономического феномена СО (и соответствующего поведения) под воздействием изменения первичного социофилософского содержания СО отражена в предыдущих работах автора [5]. В этой статье мы раскрываем экономическое содержание именно *социально ответственного поведения* нынешнего этапа — с учетом отдельного значения собственно поведенческого стереотипа СО и необходимости фокусирования внимания на современном этапе развития СО.

В силу взаимосвязанности *первичного социофилософского и отраслевого экономического* содержаний феномена СО, социально ответственное *экономическое* поведение по логике должно согласовываться с нынешним социофилософским содержанием социального поведения — *взаимностью*. Для обозначения специфически экономического содержания такого поведения целесообразно использовать экономический поведенческий стереотип *реципрокности*. На сегодня сформировались две основные научные традиции в понимании поведения реципрокности. Первая рассматривает ее как обмен дарами на нерыночной (внеэкономической) основе и противопоставляет реципрокность рыночному — товарному — обмену. Эта научная традиция сужает (а то и вовсе нивелирует) возможности экономического анализа реципрокности [6], хотя ее последователи признают условность безвозмездности дара, тем самым имманентно допуская сближение сути товарного и реципрокного обменов. Вторая традиция полностью отказывается от такого противопоставления. Она утверждает, что реципрокность в той же мере может проявляться и в рыночной экономике — в объективной "укорененности" экономической действительности в структуру социальных отношений. "Укорененность" означает, что экономическая действительность обязательно имеет социальные предпосылки, социальные последствия и социальный контекст в целом [7].

Экономические субъекты находятся в отношениях большей или меньшей взаимной модальности (взаимовлияния, взаимотяготения, взаимозависимости и т. п.). Реципрокность в данном случае — это взаимовыгодный обмен (обмен выгодами) участников экономических отношений. Нереципрокное поведение — действие, игнорирующее эту модальность или направленное на ее уничтожение. Рыночное толкование реципрокности является общей исследовательской платформой и для экономической социологии, и для социальной экономики как отрасли экономической науки. Беря этот термин за основу, мы используем его с важным методологическим предостережением: реципрокность необязательно обусловлена фактом личного знакомства участников или их одинаковым социально-экономическим положением. Предлагаем выделить взаимонаправленность (двусторонность) социально-экономического влияния участников в качестве базового сущностного признака реципрокности. Другие признаки ситуативны.

Для анализа реципрокности важно выбрать соответствующий подход к пониманию экономических отношений — среды ее проявления. Можно условно выделить тех-

но- и социогенный подходы. Первый – традиционный для экономического мейнстрима – рассматривает экономические отношения как отношения по поводу производства и постпроизводственные отношения (по распределению, обмену и потреблению). Смыслообразующей категорией в границах этого подхода является производство. Он исходит из технологической детерминированности экономического взаимодействия, почти игнорируя его социальную природу. В данном случае экономический субъект определяется через свое отношение к процессу и результатам производства: производитель, потребитель, работник, управленец, собственник средств производства и т. д.

Второй подход толкует экономические отношения как отношения по поводу обмена правами собственности. Такой обмен получил название “транзакция” и противопоставляется физическому обмену благами. Смыслообразующей категорией этого подхода является собственность [8]. Он подчеркивает социальность экономической действительности, поскольку собственность имеет смысл лишь в силу ее социальной легитимизации – “экономика Робинзона” собственности не знает. Собственность образует “пучок” прав, который реализуется в социальных отношениях и классически включает ряд элементов, среди которых основными являются: 1) право владения; 2) право пользования; 3) право распоряжения (отчуждения, расточительства, уничтожения, передачи в наследство и т. п.) [9]. В границах социогенного подхода экономический субъект является собственником прежде всего, чья субъектность определяется его модальностью по отношению к другим собственникам. Такой подход придает второстепенное значение технологическому аспекту. В данном случае производство (создание многообразия экономических благ) также рассматривается как составляющая процесса обмена между собственниками.

Социогенный подход формирует транзакционную архитектуру экономических отношений, где вся совокупность транзакций дифференцируется по определенным критериям. Базовым таким критерием является симметричность правоотношений, поскольку он делит транзакции в соответствии с объемом права собственности их участников (одинаковостью объема “пучка” собственности каждого участника обмена и равноценностью обмениваемых благ как объектов собственности). Согласно этому делению, существуют симметричные транзакции (прежде всего, торговые) и асимметричные (транзакции управления и транзакции рациионирования). В симметричных (торговых) транзакциях каждый участник владеет одинаковым набором из “пучка” собственности, а объекты собственности равноценны. Целью такой транзакции является обмен сам по себе. Управленческая транзакция предполагает асимметричный характер правоотношений субъектов: кто-то из участников владеет большим количеством прав из “пучка” собственности или более ценным объектом собственности. Такой участник выступает в отношениях принципалом, тогда как другой – с меньшим “пучком” собственности или менее ценным ее объектом – агентом. Обмен правами собственности происходит через подчинение действий одного экономического субъекта действиям другого. В транзакции рациионирования тоже имеет место асимметрия правового статуса, но – в отличие от управленческой транзакции – субъектом с большим “пучком” собственности или более ценным ее объектом выступает коллективный орган с функцией спецификации прав. Иначе говоря, транзакция управления и транзакция рациионирования являются разновидностями принципал-агентских отношений. Цель таких транзакций – создание, получение или потребление определенного блага.

Важно и классическое деление транзакций по критерию отношения к правилам экономического взаимодействия – на те, которые проводятся в рамках существующей системы правил, а также те, которые направлены на изменение этой системы (институциональные транзакции) [10]. Некоторые исследователи справедливо выделяют еще неявные институциональные транзакции – транзакции выбора системы правил или отдельного правила из возможного множества, в соответствии с которыми будет про-

исходить дальнейшее экономическое взаимодействие между участниками обмена [11]. Такие трансакции предшествуют выполнению требований существующей системы правил и в то же время не направлены на ее изменение.

Традиционно любые трансакции организовываются через контракты, участие в которых определено взаимным согласием экономических субъектов. Контракты призваны повысить предсказуемость экономического взаимодействия и снизить их издержки.

Устанавливая вариативность асимметричных трансакций (деление на трансакции управления и трансакции рационализации), принятая в теории классификация сводит вариативность симметричных трансакций лишь к торговым. *Торговые* трансакции классически олицетворяют суть рыночного обмена. Между тем такими же симметричными объективно предстают и отношения кооперации, когда обмен правами собственности происходит, но целью такой трансакции (как и в случае асимметричных трансакций управления и трансакций рационализации) не является обмен сам по себе. Целью могут выступать коллективные создание, получение или потребление определенного блага. Это дает основания выделять — наряду с торговыми — также симметричные *кооперативные* трансакции. Причем эти трансакции охватывают более широкий спектр отношений, чем кооперация в ее традиционном микроэкономическом понимании как формы организации совместного труда (как предприятия). Кооперативные трансакции необязательно ограничены рамками любой организационной единицы.

Симметричны относительно права собственности, по нашему мнению, и отношения конкуренции. Традиционно они изъяты из трансакционного анализа. Фундаментальной характеристикой конкуренции служит соперничество (контрдействие), а трансакция в той или иной мере все же обязывает к взаимодействию. В то же время для реализации соперничества конкуренты вынуждены вступать в социальные связи, которыми: 1) оформлены правила такого соперничества в организационном поле рынка; 2) предусмотрено взаимное наблюдение за действиями конкурента; 3) допускаются координация конкурентных действий и даже взаимный обмен (например, деловой информацией). Собственно именно существование соперничества определено этими социальными связями [12]. Следовательно, конкуренция не отрицает взаимодействия. Как видим, при этом обмен правами собственности осуществляется, прежде всего, в рамках явной или неявной институциональной трансакции — как совместного действия конкурентов по поводу выбора правил конкуренции или их изменения. Специфики конкуренции здесь нет, поскольку торговые и кооперативные трансакции тоже могут предполагать такие совместные действия. Взаимное наблюдение не требует обмена. Координация конкурентных действий и взаимный обмен могут быть не постоянными, а скорее — субъективно обусловленными. В случае их появления взаимные действия конкурентов по существу не будут отличаться от торговой или кооперативной трансакций. Следовательно, особенность конкурентных отношений (когда взаимодействие существует, но обмен правами собственности осуществляется или ситуативно, или только на институциональном уровне) позволяет отделить их от других симметричных трансакций, но не дает оснований считать их особым типом таких трансакций. В трансакционном анализе этот тип может рассматриваться как *конкурентная субтрансакция* (в этом случае латинский префикс "sub-" означает "недо-", "в неполной мере").

Посредством сочетания рыночного понимания реципрокности и социогенного (трансакционного) толкования экономических отношений возможно применить экономический термин "реципрокность" для обозначения экономического поведения взаимности субъектов СО. Суть поведения реципрокности — взаимный обмен выгодами участников трансакций и субтрансакций, который регулируется контрактами. По нашему мнению, с точки зрения контрактного процесса, о реципрокности свидетельствуют такие ее взаимосвязанные компоненты: 1) *безоппортунистическое поведение*

ние как взаимное выполнение пред- и постконтрактных обязательств; 2) *поведение “доброй воли”* как взаимное целесообразное превышение контрактных обязательств.

Безоппортунистическое поведение означает отсутствие в действиях участников контракта оппортунизма — попыток максимизировать свой выигрыш путем коварных действий, непосредственно противоречащих интересам визави. Оппортунизм основывается на отрицании интересов контрагентов, а потому не совместим с реципрокностью. Он проявляется отдельно до и во время заключения контракта (*ex ante*), а также после достижения договоренностей контрагентов (*ex post*) [13]. Поскольку взаимозависимость экономических субъектов является объективным фактом экономической действительности, то при достаточной распространенности оппортунизм ставит под сомнение существование экономики вообще, вызывая тенденцию к “сворачиванию” рынка. При распространенном оппортунизме сложные трансакции и контракты (неразовый обмен) становятся невозможными из-за постоянно возрастающих трансакционных издержек, связанных с необходимыми контролпортунистическими действиями. А впоследствии — если оппортунизм станет доминирующей поведенческой стратегией — любые контракты потеряют экономический смысл: договоренность, вероятно, заменят взаимный обман и грабеж.

Поведение “доброй воли” представляет собой второй элемент социально ответственного экономического поведения. Чаще всего в экономической литературе это многозначное понятие употребляется как узкоспециализированный бухгалтерский термин (гудвилл) для обозначения разницы между ценой предприятия (в том числе условной стоимостью деловых связей) и реальной стоимостью его основного капитала. Это суженное толкование термина, оправданное и пригодное лишь для финансово-учетных целей и исследований. В более широком экономическом контексте поведением “доброй воли” иногда называют взаимоотношения контрактеров в имплицитном (реляционном) контракте [14]. Здесь понятие “добрая воля” означает взаимное соблюдение всеохватывающих личных (неформализованных) обязательств “в дружественной атмосфере”. “Дружественную атмосферу” формирует готовность полностью выполнять обязательства без внешнего принуждения. Но, по нашему мнению, “добрая воля” как воплощение сознательного и свободного поведения без принуждения имеет общий смысл: любое контрактное обязательство связывается с “доброй волей” его выполнять. В этом случае обязательства реляционного контракта ничем не отличаются от обязательств по другим контрактам, если не возникает потребности в принуждении к их выполнению.

По нашему убеждению, термин “добрая воля” целесообразно вовсе вывести за рамки контрактных обязательств. В этом смысле он противопоставляется контрактным обязательствам. Здесь “добрая воля” воплощает поведение, которое ориентируется на контракт, но превышает его предписания. Тем самым возникает и реализуется метаконтракт (греческий префикс “μετά-” употреблен в значении “после-”, “сверх-”). Ближе всего по смыслу такое поведение воплощает известное экономическое толкование понятия “любовь”, которое употребляется в последние годы в академическом и практическом менеджменте и согласно которому “любовь” в экономических отношениях — это акт разумного и рассудительного обмена знаниями, социальными связями и чувством человечности [15]. По нашему мнению, такой обмен происходит над деонтологией контрактов (в том числе имплицитных). Превышение контрактных обязательств как суть поведения “доброй воли” указывает на то, что оно всегда проявляется и имеет значение на этапе *ex post*.

С учетом базового принципа деления трансакций на симметричные отношения и отношения типа “принципал — агент” необходимо определить содержание реципрокности (и безоппортунистического поведения, и поведения “доброй воли”) в каждом из этих типов трансакций. Декомпозиция реципрокного безоппортунистического

поведения может выглядеть так. В разовых торговых транзакциях безоппортунистическое поведение является важным в большинстве случаев на этапе *ex ante* и означает *предоставление* в ходе согласования условий обмена *необходимой для визави* (но не очевидной для него) *информации* (например, о характеристиках объекта этого обмена). На основе такой информации обмен или осуществляется, или нет. Этап *ex post* не является существенным, поскольку совпадает во времени с завершением обмена и, следовательно, с исчерпанием контрактных обязательств. Если торговая транзакция является много-разовой или продолжительной, то на этапе *ex post* безоппортунистическое поведение проявляется *в соблюдении* всего спектра *условий контракта* (объемов и качества обмениваемого блага, сроков его передачи и т. д.), а также *в избежании использования возможных "контрактных дыр"* (слабой спецификации контракта) во вред контрагенту.

В кооперативных транзакциях безоппортунистическое поведение на этапе *ex ante* означает *предоставление необходимой для визави информации* в ходе совместной деятельности. На этапе *ex post* оно имеет значение как *избежание практики фрирайдерства* (когда субъекты, пользуясь определенными благами, уклоняются от участия в коллективных действиях, необходимых для их создания или получения).

В конкурентных субтранзакциях безоппортунистическое поведение на этапе *ex ante* проявляется как *избежание практики фрирайдерства* в ходе институциональной транзакции (в процессе выбора или выработки правил конкуренции), а на этапе *ex post* — *в соблюдении правил конкуренции*.

В асимметричных транзакциях безоппортунистическое поведение, по нашему мнению, целесообразно рассматривать отдельно в разрезе действий принципала и агента. В общепринятой теоретической концепции оппортунизма преувеличено значение вероятного мошенничества агента и недооценены возможности оппортунизма принципала. Оппортунизм несправедливо рассматривается преимущественно как недостаток агента. Согласно нашему анализу, на этапе *ex ante* и со стороны принципала, и со стороны агента безоппортунистическое поведение сводится к *избежанию* в ходе выработки контрактных рамок *злоупотреблений информационной асимметрией* во вред визави (таких, как умышленное сокрытие или искажение информации, обман). На этапе *ex post* со стороны принципала безоппортунистическое поведение — это *избежание использования монополии рыночной власти* (то есть использования большего объема прав из "пучка" собственности и использования более ценных благ) и *избежание использования возможных "контрактных дыр"* во вред агенту. При этом со стороны агента — это в большинстве случаев *избежание* в ходе выполнения поручений принципала *злоупотреблений информационной асимметрией* и *отказ от использования возможных "контрактных дыр"* во вред принципалу.

Декомпозицию реципрокного поведения "доброй воли" можно представить так. В торговой транзакции оно приобретает форму взаимной *лояльности* контрагентов. "Лояльность" — термин, который в экономических коннотациях используется в большинстве случаев как маркетинговый и означает благосклонное отношение (приязнь, симпатию) потребителей к конкретному брэнду, продукции, продавцу и т. п. [16]. Это поведение, обусловленное внутренней мотивацией (предыдущим опытом, привычкой, вкусовым предпочтением) потребителя отдавать предпочтение тому или иному фактору обмена. Заимствование нами маркетингового термина "лояльность" для обозначения поведения "доброй воли" в торговых транзакциях целесообразно, поскольку предмет маркетинга составляют именно такие транзакции (изучение особенностей осуществления рыночного обмена). Этот термин лучше всего учитывает специфику торговых транзакций. Уточним, что традиционное маркетинговое понимание лояльности фиксирует лишь предрасположенность одной стороны контракта к другой (однoboко — потребителя к брэнду и т. д.). Для целей нашего исследования будем трактовать лояльность как взаимно ориентированные поступки участников торговых транзакций, обусловленные взаимным деонтологически нейтральным желанием контрагентов при-

нимать участие в рыночном обмене. Такие поступки могут способствовать последовательному выполнению условий контракта, но находятся вне его каузальности.

В кооперативных трансакциях поведение “доброй воли” проявляется в отношениях *взаимопомощи* участников. Суть таких отношений заключается во взаимной поддержке, товариществе, взаимной защите, разумном самопожертвовании ради общего блага. Экономическое значение взаимопомощи одним из первых продемонстрировал на богатом эмпирическом материале российский исследователь П. Кропоткин. По аналогии с животным миром, где взаимопомощь предстает фактором эволюции, более весомым, чем автономная борьба за выживание, в человеческом обществе отношения такого типа могут способствовать наращиванию достатка в большей мере, чем индивидуалистическое, эгоистическое поведение [17]. При этом взаимопомощь мыслится как нечто большее, чем целесообразное объединение ресурсов ради общей цели (контрактная кооперация). Она, по нашему мнению, дополняет кооперативные установки в рамках контрактной договоренности. Такое поведение не связано с обязательством (в том числе имплицитным) помочь в ответ или с ожиданием помощи в ответ в будущем или с другими обязательствами. Оно не мотивировано соображениями полезности личного участия в коллективной деятельности, а порождено определенной “общинным духом”, который является благом сам по себе, поскольку удовлетворяет естественную человеческую потребность в социальной причастности.

В конкурентных субтрансакциях поведение “доброй воли” обязывает полностью пересмотреть целесообразность соперничества. Вне деонтологии контрактов конкуренция или превращается в соперничество без каких-либо правил и становится угрозой для функционирования системы экономических отношений, или растворяется в торговых и кооперативных трансакциях, или приобретает определенное новое качество, не связанное непосредственно с рыночным противостоянием. В первом случае соперничество вообще теряет смысл для дискурса о СО. Во втором случае оно полностью теряет свою специфику в трансакционной архитектонике экономических отношений. Третий случай актуализирует результаты исследовательского поиска, начатого учеными в рамках новейшей управленческой концепции *конкуренции “голубого океана”* [18]. Ее логика построена на противопоставлении конкурентной борьбы — в рыночном пространстве существующих видов экономической деятельности (“красном океане”) — и создания новой или расширения существующей рыночной ниши (“голубого океана”), где спрос формируется, а не является предметом соперничества. Стратегия поведения в “красном океане” предполагает классическое соперничество. Стратегия поведения в “голубом океане” ставит целью формирование “инновации полезности”, которая сочетает освоение технологической или другой инновации с требованиями практичности, доступной цены для потребителя и невысоких затрат для бизнеса. Таким образом конкурентная стратегия “голубого океана” предполагает безболезненный и даже желаемый выход из конкурентной борьбы.

Таково, по нашему мнению, поведение “доброй воли” в конкурентных субтрансакциях. В широком социоэкономическом контексте, не ограниченном рамками строго управленческих и маркетинговых технологий, конкуренция “голубого океана” нацеливает каждого конкурирующего экономического субъекта на поиск и реализацию определенной инновационной (но простой) идеи, которая бы модифицировала предмет соперничества, выводя его из сферы возможного пересечения действий субъекта с контрдействиями конкурентов. В свете этой модификации трансформируется соперничество не только за потребителя, но и, например, за ресурсы, за рабочее место, за рабочую силу и т. п. Эта установка требует постоянной инновационной (творческой) активности, поскольку “голубой океан” непрерывно таким оставаться не может.

Специфика поведения “доброй воли” в асимметричных трансакциях — трансакциях управления и трансакциях рациионирования — определена тем, что в их структуре деление субъектов на агентов и принципалов сопровождается их дифференци-

ацией по функциональному признаку. Подчинение в ходе трансакции действий одного экономического субъекта действиям другого закрепляет функцию принятия решений за принципалом, а функцию исполнителя — за агентом. Эта функциональная дифференциация порождена не только разницей в объеме рыночной власти, но и универсальным рыночным феноменом ограниченной рациональности, подробно описанным в специальной литературе [19].

В условиях ограниченной рациональности функциональная дифференциация является наиболее целесообразным решением субъектов. По взаимному согласию часть из них (агенты) делегирует функцию принятия решений какому-то из субъектов (принципалу), готовому и способному к этому в силу требований эффективности. Между тем ни правильность выбора агентов в ходе такого делегирования, ни безошибочность дальнейших решений принципала, ни безупречность выполнения агентами распоряжений принципала не гарантированы из-за ограниченной рациональности (присущей всем субъектам и безусловной). Поведение "доброй воли" в асимметричных трансакциях приобретает форму *взаимного содействия выполнению определенных функций* — и принципалом, и агентом — на основе признания и распознавания ими рамок своей компетентности. Это поведение не тождественно предоставлению субъектом в ходе трансакции информации, необходимой для визави, поскольку не вытекает строго из формулировок функциональных обязательств, закрепленных в контракте. Оно отличается и от незлоупотреблений информационной асимметрией и наличием "контрактных дыр", поскольку нацелено не на самоограничение в части действий злого умысла, а на взаимную коррекцию случайных неумышленных ошибок и недостатков.

В такой конфигурации — как проявление безоппортунистического поведения и поведения "доброй воли" — социально ответственное экономическое поведение, регулируемое нормами СО и инстанциями СО, направляется на предмет СО. Его экономическая специфика, как и специфика других элементов системы СО, а также особенности их взаимоотношений составляют предмет дальнейших исследований по экономической теории СО.

Выводы

Логика экономического исследования СО основывается на рассмотрении в едином комплексе "внеисторических" концептуальных онтологических рамок СО и исторически переменного онтологического ядра СО. Онтологические рамки СО структурируют анализ феномена СО как социально ответственного поведения и как специфической социальной системы — системы СО в составе ее субъектов, инстанций, норм и предметов. Онтологическое ядро СО — это конкретно-историческое содержание социально ответственного экономического поведения, экономических субъектов СО, ее экономических инстанций, экономических норм и экономических предметов. Анализ современных особенностей онтологического ядра феномена СО имеет для экономической науки приоритетное значение, поскольку отражает актуальные общественные потребности. Так же приоритетным является первоочередной анализ социально ответственного экономического поведения, поскольку оно оказывает организующее воздействие на систему СО. Есть серьезные основания связывать конкретно-историческое содержание социально ответственного экономического поведения современного этапа с реципрокностью как экономическим поведенческим стереотипом. Реципрокность представляет собой взаимный обмен выгодами со стороны участников трансакционного процесса. Структура реципрокности включает как взаимосвязанные компоненты безоппортунистическое поведение (взаимное выполнение пред- и постконтрактных обязательств субъектов) и поведение "доброй воли" (взаимное целесообразное превышение субъектами контрактных обязательств). Особенности реципрокного поведения специфичны для торговых, кооперативных, конкурентных отношений, а также для трансакций управления и трансакций рационализации.

Список использованной литературы

1. Подшивалов В.Н. Социальная ответственность личности: философско-антропологический аспект : дис. ... канд. философ. наук: 09.00.11. — Екатеринбург, 2009. — 196 с.
2. Карпухин С.В. Социальная ответственность как философская проблема : автореф. дис. ... докт. философ. наук: 09.00.11. — СПб., 2001. — 39 с.
3. Парамонова И.М. Социальная ответственность: генезис, сущность, структура и стратегия развития (системный анализ) : дис. ... канд. философ. наук: 09.00.11. — СПб., 2001. — 126 с.
4. Этциони А. Новое золотое правило / Новая постиндустриальная волна на Западе : антология. — М. : Academia, 1999. — С. 312–334.
5. Звонар В.П. Економічна парадигма соціальної відповідальності: розвиток та сучасність // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. — 2013. — № 2 (6). — С. 77–83.
6. Барсукова С.Ю. Реципрокные взаимодействия. Сущность, функции, специфика // Социологические исследования. — 2004. — № 9. — С. 20–29.
7. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. — 1985. — Vol. 91. — P. 481–510.
8. Commons J.R. Institutional Economics // The American Economic Review. — 1936. — Vol. 26. — No. 1. — P. 237–249.
9. Капелюшников Р.И. Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. — 2004. — № 6. — С. 20.
10. Bromley D.W. Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy. — New York, Oxford : Basil Blackwell, 1989. — 274 p.
11. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5. — С. 25–38.
12. Радаев В.В. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10. — № 1. — С. 19–56.
13. Мартюкова Е.Г. Место оппортунистического поведения в системе исследований новой институциональной экономической теории // Экономика и предпринимательство. — 2012. — № 5 (28). — С. 332–338.
14. Dore R. Goodwill and the Spirit of Market Capitalism // British Journal of Sociology. — 1983. — No. 34 (4). — P. 459–482.
15. Sanders T. Love is the killer app: How to win business and influence friends. — New York : Crown Business, 2003. — 240 p.
16. Петриченко П.А., Рудінська О.В., Яроміч С.А. Лояльність клієнтів на споживчому ринку: основні поняття і тенденції розвитку // Бізнесінформ. — 2012. — № 5. — С. 255–257.
17. Кротошкин П.А. Взаимная помощь как фактор эволюции. — М. : Самообразование, 2007. — 240 с.
18. Kim W. Chan, Mauborgne R. Blue Ocean Strategy // Harvard Business Review. — 2004. — Vol. 82. — Iss. 10. — P. 76–85.
19. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. — 1993. — Вып. 3. — С. 16–38.

References

1. Podshivalov V.N. *Sothial'naya otvetstvennost' lichnosti: filosofsko-antropologicheskii aspekt. Dis. ... kand. filosof. nauk* [Social responsibility of a person: philosophical-anthropological aspect. Dissertation on the degree of Cand. of Phil. Sci.]. Ekaterinburg, 2009 [in Russian].
2. Karpukhin S.V. *Sothial'naya otvetstvennost' kak filosofskaya problema, avtoref. dis. ... dokt. filosof. nauk* [Social responsibility as a philosophical problem. Author's thesis on the degree of Doctor of Phil. Sci.]. St.-Petersburg, 2001 [in Russian].

3. Paramonova I.M. *Sothial'naya otvetstvennost': genezis, sushchnost', struktura i strategiya razvitiya (sistemnyi analiz). Dis. ... kand. filosof. nauk* [Social responsibility: genesis, essence, structure, and strategy of development (system analysis). Dissertation on the degree of Cand. of Phil. Sci.]. St.-Petersburg, 2001 [in Russian].

4. Etzioni A. *Novoe zolotoe pravilo, v: Novaya Postindustrial'naya Volna na Zapade* [A new gold rule, in: A New Post-Industrial Wave on the West]. Moscow, Academia, 1999, pp. 312–334 [in Russian].

5. Zvonar V.P. *Ekonomichna paradygma sotsial'noi vidpovidal'nosti: rozvytok ta suchasnist'* [The economic paradigm of the social responsibility: development and contemporaneity]. *Sotsial'no-Trudovi Vidnosyny: Teoriya ta Praktyka – Soc.-Labor Rel.: Theory and Practice*, 2013. — No. 2 (6), pp. 77–83 [in Ukrainian].

6. Barsukova S.Yu. *Retsiproknye vzaimodeistviya. Sushchnost', funktsii, spetsyfika* [Reciprocal interactions. Essence, functions, specificity]. *Sotsiol. Issled. – Sociol. Studies*, 2004, No. 9, pp. 20–29 [in Russian].

7. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *Amer. J. of Sociology*, 1985, Vol. 91, pp. 481–510.

8. Commons J.R. Institutional Economics. *The Amer. Econ. Review*, 1936, Vol. 26, No. 1, pp. 237–249.

9. Kapelyushnikov R.I. *Pravo sobstvennosti (oчерk sovremennoi teorii)* [Property right (essay of the modern theory)]. *Otechestv. Zapiski – Domestic Notes*, 2004, No. 6, p. 20 [in Russian].

10. Bromley D.W. *Economic Interests and Institutions: The Conceptual Foundations of Public Policy*. New York, Oxford, Basil Blackwell, 1989.

11. Tambovtsev V.L. *Institutsional'nyi rynek kak mekhanizm institutsional'nykh izmenenii* [The institutional market as a mechanism of institutional changes]. *Obschestv. Nauki i Sovrem. – Social Sci. and Contempor.*, 2001, No. 5, pp. 25–38 [in Russian].

12. Radaev V.V. *Ekonomicheskaya bor'ba i sotsial'nye svyazi: struktura konkurentnykh otnoshenii v novom rossiiskom riteile* [Economic struggle and social connections: structure of competitive relations in the new Russian retail]. *Ekon. Sotsiol. – Econ. Sociology*, 2009, Vol. 10, No. 1, pp. 19– 56 [in Russian].

13. Martyukova E.G. *Mesto opportunisticheskogo povedeniya v sisteme issledovaniy novoi institutsional'noi ekonomicheskoi teorii* [The place of the opportunistic behavior in a system of studies of a new institutional economic theory]. *Ekonomika i Predprinim. – Economy and Business*, 2012, No. 5 (28), pp. 332–338 [in Russian].

14. Dore R. Goodwill and the spirit of market capitalism. *British J. of Sociology*, 1983, No. 34 (4), pp. 459–482.

15. Sanders T. *Love is the killer app: How to win business and influence friends*. New York, Crown Business, 2003.

16. Petrychenko P.A., Rudins'ka O.V., Yaromich S.A. *Loyal'nist' klientiv na spozhyvchomu rynku: osnovni ponyattya i tendentsii rozvytku* [Loyalty of clients on the consumer market: basic notions and tendencies of development]. *Biznesinform. – Businessinform*, 2012, No. 5, pp. 255–257 [in Ukrainian].

17. Kropotkin P.A. *Vzaimnaya Pomoshch' kak Faktor Evolyutsii* [Mutual Help as a Factor of the Evolution]. Moscow, Samoobrazovanie, 2007 [in Russian].

18. Kim W. Chan, Mauborgne R. Blue Ocean Strategy. *Harvard Business Review*, 2004, Vol. 82, Iss. 10, pp. 76–85.

19. Simon H. *Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniya* [Rationality as a process and a product of the thinking]. *THESIS*, 1993, Iss. 3, pp. 16–38 [in Russian].

Статья поступила в редакцию 5 ноября 2014 г.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

УДК [330.34.01:101.102]:351.863(477)

С. Н. ШКАРЛЕТ,
*профессор, доктор экономических наук,
заслуженный деятель науки и техники Украины, ректор*

Черниговский национальный технологический университет

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ КОМПОНЕНТЫ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ *

Исследована роль информационной компоненты в формировании национальной стратегии развития Украины. Рассмотрена сущность информационной безопасности государства и определена взаимосвязь ее составляющих на разных уровнях управления национальным хозяйством (безопасность информации, информационная безопасность на микро-, мезо- и макроуровнях). Расширен категориальный аппарат экономической науки в контексте формирования доминант теории информационной экономики. Определено содержание информационного потенциала национального хозяйства и идентифицированы его базовые компоненты.

Ключевые слова: информационное общество, информационная безопасность, стратегический потенциал, информационный потенциал, системно-универсальное обеспечение управления процессами формирования информационной экономики Украины.

S. N. SHKARLET,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Honored Worker of Science and Technique of Ukraine, Rector*

Chernihiv National Technological University

ROLE OF THE INFORMATION COMPONENT IN FORMING THE NATIONAL DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE

The role of the information component in forming the national development strategy of Ukraine is studied. In particular, the essence of state's information security is considered, and the interrelations of its components at different levels of management of the national economy (the security of information and the information security at the micro-, meso-, and macrolevels) is defined. The categorial apparatus of economic science in the context of the formation of dominants of the theory of informational economy is extended. The content of the information potential of the national economy is determined, and its basic components are identified.

Keywords: informational society, information security, security, strategic potential, informational potential, system-universal provision of the management of the processes of formation of Ukraine's informational economy.

Шкарлет Сергей Николаевич (Shkarlet Sergei Nikolaevich) – e-mail: shkarlet@ukr.net.

* Статья печатается в авторской редакции.

Практическим срезом определения актуальности исследования доминант информационной экономики являются процессы становления в границах государства в первую очередь, информационного общества как в мировом масштабе, так и на локальном уровне, поскольку большинство стран признали формирование информационной экономики ведущим ориентиром для обеспечения безопасности устойчивого развития. В то же время провозглашения на государственном уровне положений о развитии информатизации, предоставлении доступа к информационным ресурсам и активизации научно-исследовательских трансформаций недостаточно. Сегодня практически каждая страна столкнулась с необходимостью осуществления инновационных реформ путем использования информационно-коммуникационных технологий, современных знаний и информации как важнейшего ресурса трансформации национальной экономической системы. Информационная экономика формируется в пределах двух моделей (западной и азиатской), и это стало глобальным политическим, идеологическим, социально-экономическим и эколого-экономическим явлением в обеспечении устойчивого развития на пути реализации интеграционного выбора нашего государства.

Исследования роли информации в развитии современного общества, в частности в формировании национальной стратегии развития Украины, реализованы в научных работах А. Алымова, А. Амоши, Л. Губерского, Б. Данилишина, А. Демешок, М. Згуровского, В. Микитенко, Е. Пинчук, И. Сергиенко, В. Скалацкого, А. Шнипко, А. Чухно и других.

Наряду с большим массивом научных трудов в сфере исследования особенностей развития информационного общества, его влияния на функционирование национальной экономики, существуют научные исследования, в рамках которых применяется системный подход к изучению данных вопросов (особенно, в контексте разработки теоретико-методологических основ формирования стратегии развития национального хозяйства под давлением объективной необходимости учета принципов информационной безопасности государства и разработки мер по ее обеспечению).

Таким образом, **цель статьи** — исследовать особенности влияния информационной компоненты функционирования современного общества на формирование стратегии развития Украины.

Главным двигателем развития национальной экономики всегда была и есть промышленность — основа индустриального развития страны, сформированная совокупностью предприятий по производству электроэнергии, орудий труда для отраслей экономики, добыче сырья, топлива, заготовке леса, переработке продукции, выпущенной промышленностью или изготовленной сельским хозяйством, добыче и переработке сырья, производству товаров и услуг [1]. Реальный сектор экономики по своей сути выступает одним из главных факторов научно-технического прогресса, поскольку именно он обеспечивает все отрасли национального хозяйства орудиями труда, готовыми изделиями, вызывая мультипликативный эффект для всей экономики в целом. Таким образом, состояние промышленности в государстве может определять состояние национальной экономики и темпы ее трансформации в информационный тип.

Однако в современных общественно-политических и культурологических кризисных условиях в государстве (в первую очередь в связи с увеличением военно-экономических угроз в 2014 г.) одной из первых пострадает именно национальная промышленность, что будет иметь негативное влияние на другие отрасли и общественные отношения. Подчеркнем, что в отечественной промышленности преобладают предприятия с отсталыми технологическими процессами и устаревшим оборудованием, что снижает заинтересованность потенциальных инвесторов. Для на-

циональной экономики характерны негативные аспекты рыночной экономики – развитие теневой сферы и коррупция. Категорией, которая позволяет сохранять устойчивость к внешним и внутренним угрозам (рискам), а также характеризует способность экономики к расширенному самовоспроизводству для удовлетворения потребностей граждан, общества и государства, является уровень экономической безопасности, а в ее пределах – информационной безопасности государства. Существующая система экономической безопасности формируется из многих компонентов и подсистем, крупнейшими из которых являются финансовая, инновационная, социальная и экологическая.

Однако в условиях обострения конкуренции, транснационализации и глобализации мирохозяйственных отношений между развитыми экономиками на одно из первых мест выходят измерения коммуникационных отношений, когнитивно-информационных процессов, информационной безопасности и, соответственно, масштабы развитости информационного потенциала устойчивого развития страны. Оптимального варианта решения сложной и актуальной задачи можно достичь только в случае разработки и введения в практику хозяйствования комплекса мероприятий по концентрации усилий по регенерации экономической системы государства, методов реагирования на угрозы обеспечению достаточного уровня развитости информационного потенциала, методических подходов к объективному расчету масштабов информационного потенциала для отбора эффективных технологий управления развитием последнего.

Заметим, что на этапе информационного развития общества у стран появляются новые проблемы и препятствия, большинство из которых невозможно устранить, но к которым можно приспособиться. Однако, вследствие затянувшегося процесса реформирования национальной экономики, информационная составляющая перестала играть значительную роль в выборе стратегии развития страны. В передовых государствах уже начала развиваться информационная экономика, а для Украины сегодня, к сожалению, характерен догоняющий тип производственно-хозяйственной деятельности в реальном секторе экономической системы. Понятие “информационная безопасность” используется чрезвычайно часто (как в широком, так и в локальном смысле). Указанную категорию можно применить для определения надежности и устойчивости функционирования любой многокомпонентной системы и вида экономической деятельности. Ее измерениями можно воспользоваться при совершенствовании различных компонент системы обеспечения экономической безопасности в промышленности Украины.

Следовательно, основными целями исследования характеристик устойчивого развития государства и обеспечения достаточного уровня его информационной безопасности являются эколого-экономические, организационно-экономические и информационно-управленческие процессы, развивающиеся в результате внедрения прогрессивных компьютерных технологий. В то же время функции существующей подсистемы информационной безопасности в контексте развития информационной экономики можно рассматривать в качестве детерминант процесса управления развитием стратегического потенциала на разных уровнях (табл. 1).

Макроуровень – межгосударственная информационная безопасность (международный имидж, рейтинг, осведомленность иностранных граждан о состоянии страны и внешней инвестиционной привлекательности).

Мезоуровень – информационная безопасность отраслей национального хозяйства (кроме имиджевой составляющей, важным аспектом которой является доступ к новейшей информации о научно-техническом прогрессе национальных и международных субъектов).

Микроуровень — информационная безопасность отдельных физических и юридических лиц:

а) физических — право на полноту, достоверность и своевременность информации, которую предоставляют органы государственной власти и другие субъекты массовой информации. Однако существует конфиденциальность личной информации, которую каждый субъект имеет право хранить в неприкосновенности;

б) юридических — вытекает из специфики деятельности каждого отдельного субъекта. Если целью является получение прибыли, то информационное обеспечение процессов перехода Украины к устойчивому развитию должно аккумулировать доминанты, воспроизведенные в ценных, уникальных технологиях, связанных с деятельностью субъекта управления, который занимается проблемами формирования информационной экономики в государстве.

Таблица 1

Содержание и логика взаимосвязи доминант информационной безопасности государства на разных уровнях управления национальным хозяйством *

Экономическая категория и уровни ее применения	Сущность и логика определения взаимосвязи категориального аппарата теории экономики и управления национальным хозяйством и структурно-информационной теории надежности систем
Безопасность информации	Защищенность информации (данных) от несанкционированных действий, перманентное формирование и увеличение информационных возможностей промышленности [1]
Информационная безопасность на мезоуровне	Состояние защищенности жизненно важных интересов человека, общества, государства, при котором предотвращается нанесение вреда из-за неполноты, несвоевременности и недостоверности информации; негативное информационное влияние; негативные последствия применения информационных технологий; несанкционированное распространение и использование информации, нарушение ее целостности, конфиденциальности и доступности **
Информационная безопасность на микроуровне	Состояние информационной поддержки, при которой обеспечивается сохранение определенных политикой безопасности свойств информации для граждан ***
Информационная безопасность на макроуровне	Политика государства, направленная на: противодействие информационным атакам враждебных государств; информационные атаки против враждебных государств в случаях, когда они противодействуют достижению стратегических целей своей страны; стабильное развитие средств массовой информации (СМИ) [2]

* Систематизировано и обобщено автором по [1; 2].

** Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки : Закон України від 09.01.2007 р. № 537-V [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.

*** Термінологія в галузі захисту інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу : Положення НД ТЗІ 1.1-003-99 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://iszzi.kpi.ua/index.php/ua/biblioteka/normativno-pravova-baza/2014-05-13-04-05-16/nd-tzi.html>.

При современных трансформациях внешней экономической и транснациональной среды компьютерные технологии стали отождествлять с информационными, иногда даже с интернет-технологиями, на основе чего определяют все характерные признаки данного подвида информационной безопасности государства:

а) конфиденциальность данных (каждый пользователь компьютерной сети при определенных обстоятельствах имеет право на безопасность конфиденциальных данных, если предварительно не определено противоположное);

б) безопасность банковских операций (с учетом современных банковских технологий управления финансовыми рисками, большинство таких операций проводится через особо защищенные интернет-каналы, однако всегда существует опасность несанкционированного доступа к последним);

в) доступ к информации.

Согласно последним тенденциям усиления роли всех субъектов (от государства до физических лиц, глобальной компьютерной сети Интернет) управления в сфере информационной безопасности, может возникать опасность ограничения доступа к общей информации или ее искажения. Такая ситуация может быть спровоцирована, сгенерирована и с высокой степенью вероятности привести к возникновению интернет-атаки (массированной или локальной, или точечной) на определенный тип ресурсов [3].

Следует учитывать, что устойчивое развитие национальной экономики зависит от эффективного использования всех ресурсов, резервов и возможностей, которые формируют потенциал национального хозяйства, то есть его стратегический потенциал. Освоение последнего – возможность сбалансированного и эффективного использования имеющихся ресурсов для удовлетворения стратегических потребностей страны [4].

Итак, стратегический потенциал национального хозяйства – это совокупность ресурсов, резервов и возможностей, которые используются для разработки и реализации соответствующего типа стратегий и программ развития национального хозяйства (детализация и структура стратегического потенциала промышленности обоснованы с использованием методологических подходов к его формированию) [5; 6; 7; 8; 9].

Также отметим, что соответствующие свойства имеет и информационный потенциал, который в условиях становления экономики информационного и постинформационного типов способен дать толчок для формирования в экономической системе государства синергетических факторов роста, которые приведут к генерированию условий для кардинальных структурных преобразований в реальном секторе экономики Украины. Кроме того, только государство как субъект, регулирующий все виды взаимоотношений внутри и за пределами страны, имеет возможность глобально менять правила и цели информационной и экономической политики на разных уровнях. Итак, признаем необходимость в детальной трактовке и расширении дефиниционных понятий теории экономики и управления национальным хозяйством и, соответственно, формирования доминант теории информационной экономики (табл. 2).

Таблица 2

Расширение категориального аппарата экономики и управления национальным хозяйством в контексте формирования доминант теории информационной экономики *

Категория и уровень ее применения	Сущность и содержание дефиниционного определения базового категориального понятия
Угроза информационной безопасности	Явление, действие негативных факторов или процесс, из-за которых социальные объекты информационной безопасности частично или полностью теряют возможность реализовать свои интересы в информационной сфере; нарушается нормальное функционирование, разрушается или сдерживается развитие технических объектов информационной безопасности [10; 11]
Система обеспечения информационной безопасности Украины	Организованная государством совокупность субъектов (государственных органов, должностных лиц, общественных организаций, отдельных граждан), объединенных целями и задачами защиты национальных интересов в информационной сфере, согласованно действующих в рамках законодательства [10; 12]

Окончание таблицы

Информационная инфраструктура	Совокупность систем, обеспечивающих выработку, накопление, хранение и распространение информационной продукции; производство средств производства информационной продукции и их распространение; производство информационных технологий; сервисное обслуживание элементов инфраструктуры; подготовка кадров [10; 13]
Национальные интересы в информационной сфере	Общественно признаны и законодательно закреплены жизненно важные информационные потребности личности, общества, государства, удовлетворение которых обеспечивает стабильное существование, свободное, всестороннее развитие личности и общества, эффективное функционирование государства [10; 14]
Интеллектуальный потенциал Украины	Часть украинского социума, деятельность которого направлена на решение теоретических и практических проблем развития государства, развитие национального хозяйства и повышение уровня и качества жизнедеятельности населения [15]
Информационная безопасность	Состояние и измерения информационной базы национального хозяйства, при которых обеспечивается сохранение определенных политикой безопасности свойств информации для граждан **
Научный потенциал	Система выработки научных знаний, охватывающая организационную структуру научных коллективов и их научный уровень, эффективность использования полученных результатов в научной, социальной и производственной сферах [15]
Инвестиционные возможности национальной промышленности	Экономическая категория: а) предполагает учет структуры, содержания, проблемной ориентации и ролевой семантики теории управления стратегическим потенциалом; б) отражает действительность в определенный период функционирования промышленности, в которой при привлечении стратегического потенциала и локализации (в соответствии с национальными экономическими интересами) усилий в определенной отрасли происходят трансформационные изменения, делающие невозможными освоение инвестиционных ресурсов, генерирование и привлечение имеющихся резервов для минимизации энергозатрат и формирование промышленного производства эколого- и энергоэффективных типов [16]

* Сгруппировано и систематизировано автором по [10; 11; 12; 13; 14; 15; 16].

** Термінологія в галузі захисту інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу : Положення НД ТЗІ 1.1-003-99 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iszzi.kpi.ua/index.php/ua/biblioteka/normativno-pravova-baza/2014-05-13-04-05-16/nd-tzi.html>.

Кроме того, необходимо детализировать содержание такого понятия, как “системно-универсальное обеспечение управления процессами формирования информационной экономики Украины”, – экономической категории, представляющей собой комплекс информационных, управленческих и прикладных средств системно-универсального типа в материальном (статистическая информация, вычислительная техника) и нематериальном (пропаганда, реклама, скрытое или косвенное влияние на принятие решения) состояниях национальной экономической системы, с помощью которых достигается эффективное управление надежностью функционирования и реализации инновационной модели ее развития в условиях постоянного наращивания эндо- и экзогенных угроз построению Украинского государства.

Для решения данной научно-прикладной задачи необходимо указать, что в настоящее время существует острая потребность в формировании мировоззренческо-методологического аспекта интеллектуальной сферы общеэкономического развития, научно-практического осмысления конвергентных и макроэволюционных основ управления обеспечением экономической безопасности и наращиванием параметров информационного потенциала, а также, по нашему мнению, целесообразно обратиться к традиционной детализации категорий и их дефиниционному определению.

Приведенные в таблице 2 авторские трактовки позволяют выбрать наиболее значимые для совершенствования системно-универсальной технологии управления процессами развития информационной экономики и модернизационных процессов в контексте внедрения проверенного практикой отражения действительности в пределах устоявшейся системы экономической безопасности промышленности Украины. Так, для достижения достаточного уровня развитости информационного потенциала национального хозяйства следует использовать комплекс процессов по реструктуризации промышленного производства – одного из самых влиятельных направлений улучшения макроэкономических показателей национальной экономики и обеспечения сбалансированности и надежности ее функционирования.

Основным содержанием базового процесса, который относится к реструктуризации национального хозяйства, является реорганизация, цели которой заключаются в полной или частичной смене собственника уставного фонда юридического лица, организационно-правовой формы ведения бизнеса.

Следует подчеркнуть, что в мировой практике различают следующие формы реструктуризации, результативность которых в полной мере зависит от масштабов не только стратегического, но и информационного потенциала: производства, активов, финансовая, корпоративная. Среди основных причин, препятствующих информационному развитию национального хозяйства, а также ухудшающих состояние информационной защищенности как отдельного государства, так и определенной отрасли или субъекта хозяйствования, можно отметить теневую экономику.

Теневая экономика делится на:

– “серую” – экономическую деятельность по изготовлению и реализации обычных товаров и услуг, разрешенную законом, но не регистрируемую (преимущественно малый бизнес) [17];

– “черную” – запрещенную действующим законодательством экономическую деятельность, связанную с производством и реализацией запрещенных и дефицитных товаров и услуг*.

Следует признать, что теневой сектор экономики в любой стране чрезвычайно динамичен, поскольку быстро реагирует на изменения в ее экономической жизни. Именно поэтому важным аспектом является установление препятствий на пути элиминирования ее влияния и оперативное и быстрое накопление информационной базы данных (релевантной) по определенным ее параметрическим изменениям и траектории развития. Несмотря на позитивные аспекты развития теневой экономики, она приводит к ухудшению надежности функционирования национального хозяйства и, как следствие, к действию опасных составляющих в контексте обеспечения достаточного уровня различных направлений безопасности [18].

Таким образом, формирование информационной экономики в государстве возможно только благодаря реализации положений структурно-информационной теории надежности систем, которую, по нашему мнению, целесообразно использовать по результатам данных исследований [19] (см. табл. 2). Поэтому считаем, что осно-

* Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.

вой для активного осуществления, объективного распределения и использования прогрессивного информационного обеспечения является процесс определения параметров управления развитием информационного потенциала.

Таким образом, подробное описание содержания этой категории имеет существенное значение для совершенствования теории управления развитием стратегического потенциала, а следовательно, и положений теории информационной экономики. Информационный потенциал национального хозяйства – это совокупность информационных ресурсов, резервов и возможностей для достижения надлежащего состояния надежности функционирования украинской экономики и оптимизации системы управления ее развитием.

В таблице 3 приведено авторское толкование конститутивно-ключевых компонент информационного потенциала национального хозяйства, которые, по нашему мнению, в дальнейшем следует использовать для его идентификации и реализации процедур по оценке (прогнозированию) масштабов развитости последнего. Процессы формирования, наращивания и рационализации использования информационного потенциала придают форму, структуру и научно-методическое содержание процедурам идентификации масштабов его развитости, технологии управления развитием информационного потенциала в контексте построения экономики информационного типа.

Таблица 3

Содержание базовых компонент информационного потенциала национального хозяйства в контексте развития экономики информационного типа *

Понятия	Суть и содержание экономической категории
Информационные возможности	Набор критериев, позволяющих качественно обновить и улучшить состояние информационной защищенности национальной экономики или обеспечивающих последовательность действий по его улучшению. Важной предпосылкой их формирования является определение максимальных потенциальных возможностей на разных уровнях. Так, в современных условиях в Украине мировые потенциальные возможности могут существенно отличаться от государственных. Таким образом, для достижения высокого уровня развития национального хозяйства производителям следует ориентироваться не на государственные потенциальные возможности, а на общемировые, ведь такая политика в долгосрочном развитии даст несравненно большие дивиденды, включая выход на новые мировые рынки сбыта продукции
Информационные резервы	Запасы информационных активов, которые принадлежат государству или субъекту хозяйствования и находятся в соответствующих органах или отделах и могут быть реально использованы в целях обеспечения надежности функционирования национального хозяйства в краткосрочном периоде
Информационные ресурсы	Базы данных, информационно-справочные системы, патентные продукты, находящиеся в распоряжении субъектов хозяйствования или государства и предназначенные для использования и систематизации поступающей информации
Информационный потенциал национальной экономики	Экономическая категория, репродуцирующая информационные резервы, ресурсы и возможности в рамках системы управления формированием информационной экономики в государстве [20, 21]: – предполагает учет структуры, содержания, проблемной ориентации и ролевой семантики теории управления стратегическим потенциалом и обеспечением экономической безопасности [22]; – воспроизводит действительность в определенный период функционирования национального хозяйства и системы управления формированием информационной экономики, где при привлечении стратегического потенциала последней и локализации усилий в системно-универсальной (согласно национальным экономическим интересам) сфере

	<p>деятельности государства происходят трансформационные изменения, при которых возможны:</p> <p>а) полное освоение инвестиционных ресурсов (из разных источников), направляемых на обновление и использование прогрессивного программно-аппаратного и информационно-методического обеспечения и информационных ресурсов украинской экономики [20];</p> <p>б) рациональное перераспределение информационных и направляемых на их наращивание инвестиционных ресурсов для обеспечения аллокационной эффективности функционирования национальной экономической системы при условии синхронной активизации процессов по минимизации затрат на наращивание интеллектуального капитала [21];</p> <p>в) поиск и рационализация использования интеллектуальных ресурсов, генерирование и привлечение резервов в контексте достижения высокой эффективности существующей в государстве системы управления формированием информационной экономики за счет развития высокотехнологичного промышленного производства инновационно-информационного типа</p>
--	---

* Определено, сгруппировано и систематизировано автором по [20; 21; 22].

Речь идет о процессе выделения его среди других потенциалов группы системно-универсального функционирования (четвертый комплекс потенциально факторных детерминант в составе стратегического потенциала государства) специфического вида совокупных возможностей различной природы и нового типа общественных отношений — информационных. Таким образом, можно констатировать, что информационный потенциал национального хозяйства — это совокупность информационных ресурсов, резервов и информационно-методических возможностей, которые не только обеспечивают равновесие функционирования экономики и ее резистентность к экзо- и эндогенным угрозам, но и позволяют инициировать процессы построения современной экономики информационного типа в Украине за счет приобретения региональными социально-экономическими системами специфических признаков устойчивого развития.

Выводы

Системно-универсальная технология управления формированием, наращиванием и использованием информационного потенциала (представлена как когнитивно-информационная) — это совокупность (оптимизационный комплекс) методов, средств и инструментария целенаправленного преодоления восприимчивости национального хозяйства к внутренним рискам и угрозам сбалансированному развитию в результате полного освоения информационных ресурсов, привлечения резервов и создания новейших коммуникационных возможностей у субъектов стратегического управления, занимающихся проблемами развития информационной экономики для достижения надежности ее функционирования в соответствии с поставленными приоритетами с согласованными бизнес-целями, адекватным восприятием и реализацией контрмер на основе объективной ценности информации.

Список использованной литературы

1. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник. — У 2 т. ; [за ред. С.В. Мочерного]. — Львів : Світ, 2006. — Т. 2. — 574 с.
2. Партико З.В. Курс лекцій по теорії масової інформації. Лекція 5 : Масова інформація і держава : матер. лекційного курсу. — Запоріжжя, 2006 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://journlib.Univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1180/>.

3. *Гребенюк О.В.* Концепція формування, нарощення та використання інформаційного потенціалу національної промисловості / Стратегія економічного розвитку харчової промисловості та забезпечення продовольчої безпеки України : зб. мат. Міжнар. наук-практ. конф. – Одеса : Одес. націон. акад. харч. технологій, 2012. – С. 169–171.

4. *Алимов О.М., Микитенко В.В.* Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку // Продуктивні сили України. – 2006. – № 1. – С. 135–151.

5. *Андріїв Д.А., Веклич О.О., Микитенко В.В.* та ін. Економічна безпека держави та інформаційно-технологічні аспекти її забезпечення : моногр. ; [за ред. Г.К. Вороновського, І.В. Недіна]. – К. : НТУУ "КПІ" МОН України, Знання України, 2005. – 664 с.

6. *Алимов О.М., Даниленко А.І., Микитенко В.В., Трегобчук В.М.* та ін. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : моногр. ; [за ред. С.І. Пирожкова, В.М. Трегобчука]. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.

7. *Данилишин Б.М., Микитенко В.В.* Феноменологічні альтернативи економічного зростання України : моногр. – У 2 т. – К. : РВПС України НАН України, ЗАТ "Нічлава", 2008. – Т. 1. – 336 с.

8. *Алимов О.М., Ладонько Л.С., Лицур І.М., Микитенко В.В.* та ін. Потенціал сталого розвитку України на шляху реалізації інтеграційного вибору держави : моногр. – К. : ДУ "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України", 2014. – 520 с.

9. *Кіндзерський Ю.В., Микитенко В.В., Якубовський М.М.* та ін. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку : моногр. ; [за ред. Ю.В. Кіндзерського]. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 928 с.

10. Система забезпечення інформаційної безпеки України : аналіт. доп. Центру Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.razumkov.org.ua>.

11. *Богданович В.Ю., Семенченко А.І., Єгоров Ю.В., Бортник О.О., Муха В.А.* та ін. Теоретико-методологічні засади забезпечення національної безпеки держави у її визначальних сферах : моногр. – К. : Кий, 2007. – 370 с.

12. *Шкарлет С.М.* Економічна безпека – інноваційний аспект : моногр. – К. : Книжкове вид-во НАУ МОН України, 2007. – 436 с.

13. *Ситник Г.П.* Національна безпека України крізь призму регіоналізму та глобалізму // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 2002. – № 4. – С. 32–39.

14. *Семенченко А.І.* Системний аналіз ефективності витрат на оборону держави // Актуальні проблеми державного управління. – 2006. – № 2 (24). – С. 135–141.

15. *Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С.* та ін. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України : моногр. – К. : РВПС України, 1999. – 716 с.

16. *Барканов В.І., Демешок О.О.* Прогрес і системні новації в теорії управління національним господарством : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. "Україна – Чехія – ЄС: сучасний стан та перспективи". – Херсон : ХНТУ МОН України, Вишемирський В.С., 2008. – Вип. 5. – С. 37–42.

17. *Шнирко О.С.* Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект : моногр. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.

18. *Гребенюк О.В.* Визначення рівня тіншової економіки в контексті формування і розвитку системи інформаційної безпеки України // Економіка промисловості. – 2010. – № 1 (49). – С. 68–71.

19. *Пампура В.І.* Структурная информационная теория надежности систем : моногр. ; [отв. ред. Г.Г. Счастливый]. – К. : Наукова думка, 1999. – 328 с.

20. *Гребенюк О.В.* Визначення специфічних функцій забезпечення інформаційної безпеки України задля убезпечення захисту національних економічних інтересів :

зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конфер. “Україна – Чехія – ЄС: сучасний стан і перспективи розвитку”. – Прага – Херсон : ХНТУ МОН України, Вишемирський В.С., 2011. – С. 20–24.

21. Гребенюк О.В. Формування потенціалу соціально-економічних та організаційних змін : моногр. ; [за ред. І.А. Ігратьєвої, В.В. Микитенко]. – К. : Вишемирський В.С., 2010. – 694 с.

22. Микитенко В.В., Демешок О.О. Економічна безпека промисловості: цільовий функціонал та технології управління : моногр. ; [за ред. В.В. Микитенко]. – К. : ДУ “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України”, МНТУ імені академіка Юрія Бугая МОНмолодьспорту України, 2012. – 650 с.

References

1. Mochernyi S.V., Larina Ya.S., Ustenko O.A., Yurii S.I. *Ekonomichnyi Entsiklopedychnyi Slovnyk, za red. S.V. Mochernogo, u 2 t.* [Economic Encyclopedic Dictionary], edited by S.V. Mochernyi, in 2 vols. Lviv, Svit, 2006, Vol. 2 [in Ukrainian].

2. Partyko Z.V. *Kurs Lektsii po Teorii Masovoi Informatsii* [The Course of Lectures on the Theory of Mass information]. Zaporizhzhya, 2006, Lecture 5, available at: <http://journalib.Univ.kiev.ua/index.php?act= article&article =1180/> [in Ukrainian].

3. Grebenyuk O.V. *Kontseptsiya formuvannya, naroshchennya ta vukorystannya informatsiinogo potentsialu natsional'noi promyslovosti, v: Strategiya Ekonomichnogo Rozvytku Kharchovoi Promyslovosti ta Zabezpechennya Prodovol'choi Bezpeky Ukrainy* [Conception of formation, increase, and use of the information potential of the national industry, in: Strategy of Economic Development of the Food industry and the Ensuring of Ukraine's Food Safety]. Odesa, Odesa Nat. Acad. Food Techn., 2012 [in Ukrainian].

4. Alymov O.M., Mykytenko V.V. *Strategichnyi potentsial – sukupni mozhlyvosti natsional'noi ekonomiky po dosyagnennyu tsilei zbalansovanogo rozvytku* [Strategic potential – total potentialities of the national economy in the attainment of goals of the balanced development]. *Produkt. Syly Ukrainy – Ukraine's Product. Forces*, 2006, No. 1, pp. 135–151 [in Ukrainian].

5. Andriiv D.A., Veklych O.O., Mykytenko V.V. et al. *Ekonomichna Bezpeka Derzhavy ta Informatsiino-Tekhnologichni Aspekty Ii Zabezpechennya, za red. G.K. Voronov'skogo, I.V. Nedina* [State's Economic Safety and Informational-Technological Aspects of Its Ensuring], edited by G.K. Voronov'skyi, I.V. Nedin. Kyiv, NTUU “KPI”, Znannya Ukrainy, 2005 [in Ukrainian].

6. Alymov O.M., Danylenko A.I., Mykytenko V.V., Tregobchuk V.M. et al. *Ekonomichnyi Rozvytok Ukrainy: Instytutsional'ne ta Resursne Zabezpechennya, za red. S.I. Pyrozhhkova, V.M. Tregobchuka* [Ukraine's Economic Development: Institutional and Resource Support], edited by S.I. Pyrozhhkov, V.M. Tregobchuk. Kyiv, Joint Inst. of Economy of the NASU, 2005 [in Ukrainian].

7. Danylyshyn B.M., Mykytenko V.V. *Fenomenologichni Al'ternatyvy Ekonomichnogo Zrostannya Ukrainy, u 2 t.* [Phenomenological Alternatives of Ukraine's Economic Growth], in 2 vols. Kyiv, CSPFU of the NASU, Nichlava, 2008, Vol. 1 [in Ukrainian].

8. Alymov O.M., Ladon'ko L.S., Lytsur I.M., Mykytenko V.V. et al. *Potentsial Stalogo Rozvytku Ukrainy na Shlyakhu Realizatsii Integratsiinogo Vyboru Derzhavy* [Potential of Ukraine's Sustainable Development on the Way of Realization of State's Integration Choice]. Kyiv, Inst. of Economy of Nature Management and Sustainable Development of the NASU, 2014 [in Ukrainian].

9. Kindzers'kyi Yu.V., Mykytenko V.V., Yakubovs'kyi M.M. et al. *Potentsial Natsional'noi Promyslovosti: Tsili ta Mekhanizmy Efektyvnogo Rozvytku, za red. Yu.V. Kindzers'kogo* [National Industry Potential: Goals and Mechanisms of Efficient Development], edited by Yu.V. Kindzers'kyi. Kyiv, Inst. of Economics and Forecast. of the NASU, 2009 [in Ukrainian].

10. *Systema zabezpechennya informatsiinoi bezpeky Ukrainy: analitychna dopovid' Tsentru Razumkova* [The System of Ensuring of Ukraine's in Formation Security: Analytical Report from the Razumkov Center], available at: <http://www.razumkov.org.ua> [in Ukrainian].

11. Bogdanovych V.Yu., Semenchenko A.I., Egorov Yu.V., Bortnyk O.O., Mukha V.A. et al. *Teoretyko-Metodologichni Zasady Zabezpechennya Natsional'noi Bezpeku Derzhavy u Ii Vyznachal'nykh Sferakh* [Methodological-Theoretic Principles of the Ensuring of State's National Safety in Its Defining Spheres]. Kyiv, Kyi, 2007 [in Ukrainian].

12. Shkarlet S.M. *Ekonomichna Bezpeka – Innovatsiynyi Aspekt* [Economic Safety – Innovative Aspect]. Kyiv, Publ. House NAU MONU, 2007 [in Ukrainian].

13. Sytnyk G.P. *Natsional'na bezpeka Ukrainy kriz' pryzmu regionalizmu ta globalizmu* [Ukraine's national safety through a prism of regionalism and globalism]. *Visn. Ukr. Akad. Derzh. Upr. pry Prez. Ukrainy – Bull. Ukr. Acad. Publ. Admin. at Presid. Ukr.*, 2002, No. 4, pp. 32–39 [in Ukrainian].

14. Semenchenko A.I. *Systemnyi analiz efektyvnosti vytrat na oboronu derzhavy* [System analysis of the efficiency of expenses for state's defence]. *Akt. Probl. Derzh. Upravl. – Actual Probl. Publ. Adm.*, 2006, No. 2 (24), pp. 135–141 [in Ukrainian].

15. Danylyshyn B.M., Doroguntsov S.I., Mishchenko V.S. et al. *Pryrodno-Resursnyi Potentsial Stalogo Rozvytku Ukrainy* [Natural-Resource Potential of Ukraine's Steady Development]. Kyiv, CSPFU, 1999 [in Ukrainian].

16. Barkanov V.I., Demeshok O.O. *Progres i systemni novatsii v teorii upravlinnya natsional'nym gospodarstvom, v: zb. mater. Mizh. Nauk.-Prakt. Konfer. "Ukraina – Chekhiya – ES: Suchasnyi Stan ta Perspektyvy"* [Progress and system innovations in the theory of management of the national economy, in: Proceed. of Int. Sci.-Pract. Conference "Ukraine – Czechia – EC: Modern State and Perspectives"]. Kherson, KhSTU, V.S. Vyshemyr'skyi, 2008, Iss. 5, pp. 37–42 [in Ukrainian].

17. Shnytko O.S. *Ekonomichna Bezpeka Ierarkhichnykh Bagatorivnevnykh System: Regional'nyi Aspekt* [Economic Safety of Hierarchic Multilevel Systems: Regional Aspect]. Kyiv, Geneza, 2006 [in Ukrainian].

18. Grebenyuk O.V. *Vyznachennya rivnya tin'ovoi ekonomiky v konteksti formuvannya i rozvytku systemy informatsiinoi bezpeky Ukrainy* [Determination of the level of a shadow economy in the context of the formation and the development of a system of Ukraine's information safety]. *Ekon. Promysl. – Econ. Indust.*, 2010, No. 1 (49), pp. 68–71 [in Ukrainian].

19. Pampuro V.I. *Strukturnaya Informatsionnaya Teoriya Nadezhnosti Sistem, otv. red. G.G. Schastlivyi* [The Structural Informational Theory of Safety of Systems], edited by G.G. Schastlivyi. Kiev, Naukova Dumka, 1999 [in Russian].

20. Grebenyuk O.V. *Vyznachennya spetsyfichnykh funktsii zabezpechennya informatsiinoi bezpeky Ukrainy zadlya ubezpechennya zakhystu natsional'nykh ekonomichnykh interesiv, v: zb. mater. Mizh. Nauk.-Prakt. Konfer. "Ukraina – Chekhiya – ES: Sovremennoe Sostoyanie i Perspektivy Razvitiya"* [Determination of specific functions of the ensuring of Ukraine's information safety for the support of the defence national economic interests, in: Proceed. of Int. Sci.-Pract. Conference "Ukraine – Czechia – EC: Modern State and Perspectives"]. Praha, Kherson, KhSTU, V.S. Vyshemyr'skyi, 2011, pp. 20–24 [in Ukrainian].

21. Grebenyuk O.V. *Formuvannya Potentsialu Sotsial'no-Ekonomichnykh ta Organizatsiinykh Zmin, za red. I.A. Igrat'evoi, V.V. Mykytenko* [Formation of the Potential of Socio-Economic and Organizational Changes], edited by I.A. Igrat'eva, V.V. Mykytenko. Kyiv, V.S. Vyshemyr'skyi, 2010 [in Ukrainian].

22. Mykytenko V.V., Demeshok O.O. *Ekonomichna Bezpeka Promyslovosti: Tsil'ovyi Funktsional ta Tekhnologii Upravlinnya, za red. V.V. Mykytenko* [Economic Safety of the Industry: Targeted Functional and Management Technologies], edited by V.V. Mykytenko. Kyiv, Inst. of Economy of Nature Management and Sustainable Development of the NASU, Poltava, Yu. Bugai ISTU, 2012 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 20 марта 2015 г.

И. Л. ЛИТОВЧЕНКО,
доктор экономических наук,
завкафедрой,
И. А. ШКУРУПСКАЯ,
кандидат экономических наук,
преподаватель

Кафедра маркетинга
Одесского национального экономического университета

ОЦЕНКА СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ *

Рассмотрены основные подходы к оценке синергетического эффекта, возникающего при использовании интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) для продвижения предприятиями различных товаров и услуг. Предложен инструмент оценки данного эффекта с помощью идентификационной модели, которая функционально описывает нелинейную зависимость эффективности ИМК от доли затрат на них в маркетинговом бюджете предприятия. В соответствии с моделью описаны кривые эффективности ИМК для разных типов предприятий (по ранее установленным кластерам).

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК), синергетический эффект, кривые экономической эффективности ИМК, идентификационная модель.

I. L. LITOVCHENKO,
Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Chair,
I. A. SHKURUPSKAYA,
Cand. of Econ. Sci.,
Lecturer

Chair of Marketing,
Odessa National Economic University

ESTIMATION OF THE SYNERGETIC EFFECT FROM THE APPLICATION OF INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS

The main approaches to the estimation of the synergetic effect, which arises at the use of integrated marketing communications (IMCs) for the promotion of various commodities and services by enterprises, are considered. A tool to estimate the given effect with the help of the identification model, which describes functionally the nonlinear dependence of the efficiency of IMCs on the share of expenses on them in enterprise's marketing budget, is proposed. According to the model, the curves of the efficiency of IMCs for various types of enterprises (by earlier established clusters) are described.

Keywords: integrated marketing communications (IMCs), synergetic effect, curves of the economic efficiency of IMCs, identification model.

Литовченко Ирина Львовна (Litovchenko Irina L'vovna) – e-mail: irinatigrovna@mail.ru;
Шкурупская Ирина Александровна (Shkurupskaya Irina Aleksandrovna) – e-mail: irina.shkurupskaya@gmail.com.

* Статья печатается в авторской редакции.

Формирование в 1990-х годах концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) обозначило новый этап в области продвижения, который можно сравнить с внедрением в 1960-х годах концепции маркетинга-микс, в корне поменявшей философский взгляд на маркетинговую деятельность [1, с. 24]. Синергизм в данном контексте — это превышение совокупного эффекта применяемых для продвижения продукции коммуникаций над суммой эффектов от использования отдельных коммуникационных составляющих. Его смысл состоит в том, что скоординированное использование различных инструментов и каналов коммуникаций позволяет добиться более высокого, чем раздельное, значения результата. Таким образом, оценка синергетического эффекта от внедрения ИМК на предприятиях должна осуществляться на основании специально разработанной системы методов и оценок, отражающих взаимное влияние возникающих результатов при различных способах коммуникации по разным каналам продвижения.

Наиболее весомый вклад в разработку и создание концепции интегрированных маркетинговых коммуникаций осуществили американские ученые Р. Лаутерборн, С. Танненбаум и Д. Шульц [2, с. 19–21]. Большое влияние на формирование данной концепции оказали также и английские исследователи К. Бэрри, А. Пулфорд, П. Смит [3, с. 30–31], которые впервые применили системный подход при разработке предприятиями политики продвижения своих товаров.

Существует множество подходов к оценке эффективности маркетинговых коммуникаций, которые касаются исследований, либо отдельных их видов (рекламы, PR, личных продаж, прямого маркетинга и т. д.), либо определенных результатов, достигнутых в процессе их использования (экономическая и коммуникационная эффективность). Однако в последнее время появились комплексные исследования эффективности маркетинговых коммуникаций (в частности, работа Д.А. Шевченко направлена на оценку результатов, достигнутых за счет применения ИМК [4, с. 33]).

Преимуществом подхода Ж.-Ж. Ламбена, использующего для расчета экономической эффективности коммуникационной кампании единую формулу, описывающую зависимость объемов продаж от затрат на маркетинговые коммуникации [5, с. 249], является установление прямой зависимости, а следовательно, определенности, благодаря которой можно вычислять экономический эффект от реализации конкретной коммуникационной программы. Недостаток данного метода состоит в слишком общем подходе, который не учитывает специфику предприятия, принадлежность к определенному типу рынка, конкурентную ситуацию, но устанавливает мотивационные факторы, повлиявшие на принятие потребителями покупательских решений.

Наибольшую популярность за рубежом получила методика оценки экономической эффективности маркетинговых коммуникаций, заимствованная из инвестиционного анализа, названного по ведущему показателю ROI (Return On Investment) [6]. Однако этот подход, по нашему мнению, не учитывает влияние синергетического эффекта на экономическую эффективность комплекса средств маркетинговых коммуникаций.

Фундаментальные подходы к определению оптимального количества коммуникационных сообщений для предприятия в базовых условиях и данной рыночной структуре подробно рассматривает Р. Шмалензи [7, с. 458–465]. В модели Дж.Р. Баттера определена главенствующая роль информативной составляющей при установлении эффективности маркетинговых коммуникационных мероприятий. На наш взгляд, недостатком такой модели является ее условность: этот подход нельзя применять, если существуют неподконтрольные предприятиям источники информации. Также необходимо учитывать тот факт, что потребители могут сами находить информацию о преимуществах товара благодаря информационно-коммуникационным технологиям, и такая тенденция в последние годы развивается достаточно быстро.

Модели Дж.М. Гроссмана и С. Шапиро описывают соответствие содержания коммуникационных сообщений свойствам дифференцированного товара, продвигаемого на рынок [7, с. 193]. Авторы показывают, что при постоянном количестве торговых марок имеется слишком много рекламы в расчете на одну из них. А. Диксит и В. Норманн в своей модели утверждают, что эффективность коммуникационного сообщения основывается на его содержании (креативности), и тогда оно выполняет функцию убеждения. Недостатком данной модели, по нашему мнению, служит отсутствие механизма определения размера прибыли предприятия.

Для оценки узнаваемости и запоминаемости коммуникационных обращений часто используют методы Гэллапа – Робинсон [8] и Старча [9]. Однако, на наш взгляд, эти подходы характеризуются недостаточной надежностью, так как опрашиваемые могут “вспомнить” рекламу, которую не видели.

Американский специалист по рекламе Р. Ривз (автор знаменитой формулы уникального торгового предложения) для оценки коммуникативной эффективности рекламы ввел два показателя: внедрение рекламы и вовлечение в потребление [10]. Мы считаем, что основное преимущество этой методики состоит в простоте применения и доступности, поэтому ее можно использовать в деятельности любого предприятия. Недостатками же являются условность и ограниченность данных, полученных по относительно небольшой выборке представителей целевой аудитории.

Российские исследователи в области ИМК А. Арланцев и Е. Попов делают акцент на комплексном применении средств коммуникации (интегрированных коммуникаций), поэтому их оценка эффективности ИМК отличается от простого суммирования эффектов применения каждого средства в отдельности [11, с. 17]. В качестве преимуществ их подхода можно назвать объяснение положительности или отрицательности синергического эффекта коммуникаций в зависимости от эффективности взаимодействия составляющих комплекса коммуникаций, возможность предсказать и предотвратить отрицательные обратные связи.

Количественная оценка синергического эффекта представляет определенную проблему из-за сложности оценки разнонаправленного действия факторов, обуславливающих величину и направление синергического эффекта коммуникаций. Поэтому сегодня еще мало работ по оценке интегрального эффекта от применения средств маркетинговых коммуникаций в едином комплексе ИМК. На наш взгляд, наиболее интересным исследованием последних лет в данной области является разработка И.М. Карасика [12]. Он предлагает оценивать синергический эффект комплекса ИМК с помощью факторной зависимости. Основное преимущество этого подхода состоит в возможности определять взаимное влияние маркетинговых средств внутри комплекса ИМК (то есть во взаимодействии). К недостаткам же можно отнести ошибки, связанные с необъективностью или определенной некомпетентностью экспертных оценок степени интеграции средств маркетинговых коммуникаций.

Среди признанных сегодня методик оценки эффективности комплекса маркетинговых коммуникаций наибольшей популярностью пользуется система сбалансированных показателей (ССП; Balanced Scorecard – BSC), которая позволяет оптимально увязать корпоративные и коммуникационные цели предприятия с его ресурсной составляющей. Система была предложена в 1992 г. совместно американским ученым, профессором Гарвардской школы бизнеса Р. Капланом и президентом компании “Balanced Scorecard Collaborative Inc.” Д. Нортонем. Именно эта компания пропагандирует и внедряет СПП во многих странах мира [13].

Разнообразие методических положений по оценке эффективности маркетинговых коммуникаций служит подтверждением того, что они востребованы в маркетинговой деятельности многих предприятий. Однако нужно подчеркнуть, что сегодня

методология решения данной проблемы не разработана и многие вопросы остаются дискуссионными. Существующие подходы и математические модели оценки экономической эффективности применения различных средств маркетинговых коммуникаций не позволяют измерить эффект от интеграции инструментов и каналов маркетинговых коммуникаций в едином комплексе. Важной и актуальной проблемой в области ИМК остается объективная оценка синергетического эффекта.

Таким образом, **цель статьи** — формирование подхода к оценке синергетического эффекта, возникающего при использовании предприятием ИМК. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

— проанализированы существующие методики оценки синергетического эффекта ИМК;

— построена эмпирическая идентификационная модель, демонстрирующая эффективность применения ИМК реальными предприятиями (на примере рынка гелиоэнергетического оборудования);

— синергетический эффект представлен графически, в виде кривых эффективности ИМК, и приведена их интерпретация.

Исследование многочисленных подходов к оценке эффективности маркетинговых коммуникаций показало, что используемые сейчас методы определяют результаты применения лишь отдельных инструментов продвижения товаров. Однако измерение эффективности ИМК и создаваемого при этом синергетического эффекта — сложный и многогранный процесс, который пока изучен слабо.

Трудности при оценке комплекса маркетинговых коммуникаций также обусловлены наличием и взаимодействием коммуникативного, экономического и социального эффектов. Положительный экономический эффект в виде роста товарооборота при отсутствии коммуникативного эффекта в виде благоприятного образа компании может объясняться высоким уровнем спроса, связанным с такими факторами, как сезонность, нахождение отрасли в стадии роста, ценой и т. д., и в долгосрочной перспективе привести к снижению уровня продаж и прибыли. В свою очередь, отсутствие экономического эффекта при высоком уровне осведомленности также не может свидетельствовать о значительной эффективности маркетинговых коммуникаций.

При планировании интегрированных маркетинговых коммуникаций имеет место так называемый *spill-over-эффект* [14], заключающийся в невозможности определить эффективность отдельных инструментов коммуникации при их комплексном использовании. Это является причиной проблем с оценкой эффективности отдельных средств коммуникации при их совместном применении. Кроме того, необходимо помнить и об *эффекте обесценения* — забывании потребителем содержания коммуникации при определенном уменьшении коммуникационных усилий. Эффект обесценения связан с законом Вебера — он возникает, когда коммуникационное воздействие ослабевает настолько, что выходит за упомянутый выше "порог восприятия" [15]. С учетом указанных эффектов особый интерес представляет не статичная оценка эффективности программы ИМК, а динамичная. Иными словами: определение уровня синергетического эффекта, который в каждый момент реализации данная программа оказывает на целевую аудиторию и потенциальных потребителей, необходимо для установления продолжительности и перспективности предложенной программы ИМК.

Оценка синергетического эффекта ИМК является теоретико-методологической проблемой из-за отсутствия единого подхода к его измерению. Большинство ученых, специализирующихся на данной тематике, представляют эффект от внедрения ИМК как зависимость от затрат на них в виде так называемой *S-кривой* (рис. 1) либо ее элементов.

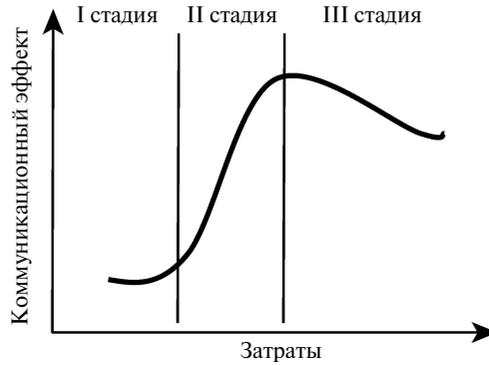


Рис. 1. Синергетический эффект ИМК по Арланцеву – Попову [10]

Формула Ж.-Ж. Ламбена характеризует экономическую эффективность коммуникационной кампании с помощью зависимости объема продаж от расходов на маркетинговые коммуникации. Объем продаж за определенный период рассчитывается по формуле

$$Q_t = 2,024 \cdot Q_{t-1}^{0,565} \cdot S_t^{0,190}, \quad (1)$$

где Q_t – объем продаж за период t ; S_t – расходы на коммуникации за период t [5, с. 249].

В свою очередь, основанием для построения такой зависимости послужил закон Вебера – Фехнера, открытый в психологии [15]. Согласно ему, существует следующая логарифмическая зависимость между интенсивностью раздражителя и величиной ощущения:

$$R = c \cdot \log \frac{I_0}{I}, \quad (2)$$

где R – величина ощущения; c – константа, величина которой зависит от основания логарифма и от отношения Вебера; I – интенсивность раздражителя; I_0 – величина абсолютного порога интенсивности.

Графически наиболее удачным представлением подобной зависимости является кривая Вундта, отображающая зависимость показателя частоты коммуникационного воздействия (ось абсцисс) от величины его ощущения (уровень восприятия – коммуникационный эффект) (ось ординат) (рис. 2).

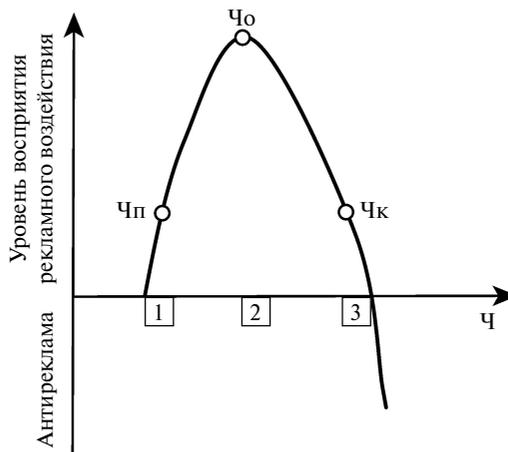


Рис. 2. Кривая Вундта [16]

Ч – частота коммуникационного воздействия; Чп – пороговая частота коммуникационного воздействия;

Чо – оптимальная частота коммуникационного воздействия;

Чк – критическая частота коммуникационного воздействия.

Итак, чтобы достичь максимального эффекта коммуникационного воздействия, необходимо определить количество маркетинговых сообщений, соответствующее точке "2", в которой они во много раз превышают показатель в точке "1", однако их в несколько раз меньше, чем в точке "3".

Закон Вебера — Фехнера объясняет, почему однотипные маркетинговые коммуникации, направленные на постоянную целевую аудиторию (один и тот же сегмент), вызывают быстрое привыкание и не замечаются, а при чрезмерном их повторении (увеличении их частоты свыше уровня в точке "3" на рисунке 2) — воспринимаются отрицательно.

К недостаткам экспериментально установленной зависимости следует отнести отсутствие учета влияния состояния человека на его чувствительность [16].

Приведенные наработки и результаты собственных исследований дали возможность предложить методические положения по оценке эффективности ИМК (апробация проведена на примере реальных отечественных предприятий, предлагающих рынку гелиотехнику). Для разработки комплекса ИМК в первую очередь необходимо было провести маркетинговое исследование рынка гелиоэнергетического оборудования в Украине. Это позволило определить типы существующих на рынке данного товара предприятий. Основываясь на подходах "Data Mining", с помощью кластерного анализа, в частности алгоритма самоорганизующихся карт Кохонена, предприятия данного рынка были сгруппированы по параметрам, базирующимся на системе сбалансированных показателей, определяющих эффективность применения рассматриваемого маркетингового инструмента. После кластерного анализа рынок предприятий, предлагающих гелиоэнергетическое оборудование в Украине, был разделен на пять кластеров: "Реальные лидеры", "Потенциальные лидеры", "Последователи за лидерами", "Середняки", "Аутсайдеры". В процессе формирования программы ИМК для продвижения гелиоэнергетического оборудования необходимо было учесть зависимость между затратами на ИМК и полученным экономическим эффектом, который можно выразить с помощью показателя изменения объема валового дохода (либо чистой прибыли). Для описания динамической зависимости, демонстрирующей эффективность использования интегрированных маркетинговых коммуникаций, нами была предложена модель, измеряющая нелинейную зависимость рентабельности продаж как функцию от доли ИМК в общей структуре маркетинговых расходов за период t :

$$I_r = \frac{\text{Затраты на ИМК } (t)}{\text{Общие маркетинговые расходы } (t)}. \quad (3)$$

Для удобства представления и анализа результатов значения ROS рассмотрим зависимость рентабельности продаж в следующем виде: $ROS_r = \frac{ROS}{ROS_{\max}}$.

С учетом анализа экономических показателей предприятий, входящих в каждый из ранее полученных кластеров, можно выделить характерный вид кривых эффективности ИМК, отображающих обозначенный синергетический эффект (рис. 3).

Рассмотрим более подробно вид кривых эффективности ИМК для каждого кластера. Предприятия, входящие в кластер "Реальные лидеры", имеют достаточный опыт работы на рынке гелиоэнергетического оборудования. Они, как правило, существуют давно, и у них наибольшие объемы продаж. Это формирует базу для создания обширных маркетинговых бюджетов, включающих затраты на ИМК. По нашим расчетам, рентабельность продаж гелиотехники будет максимальной, если затраты на ИМК достигнут 80–85% от всех маркетинговых расходов (рис. 4). Это объясняется и тем, что только лидирующие предприятия имеют ресурсную базу для осуществления долгосрочной программы ИМК.

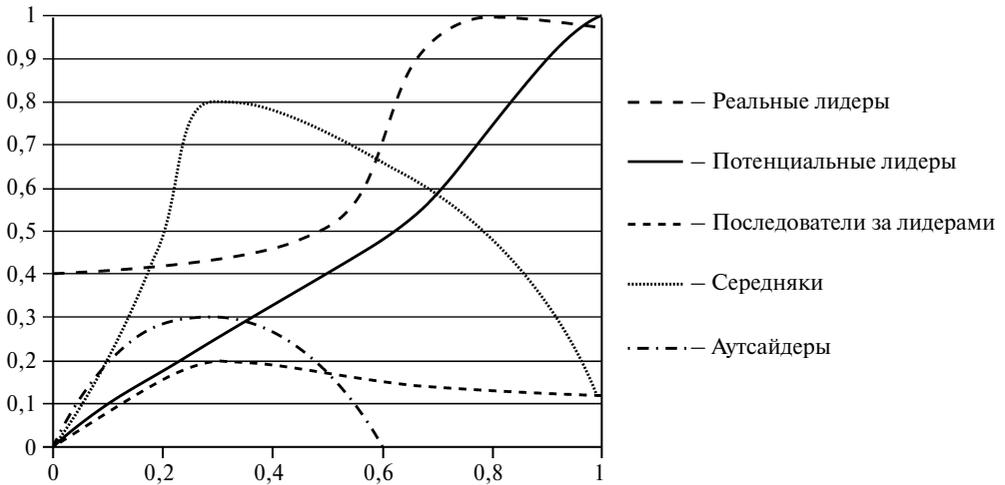


Рис. 3. Кривые эффективности затрат на ИМК для каждого из кластеров

Здесь и далее построено авторами.

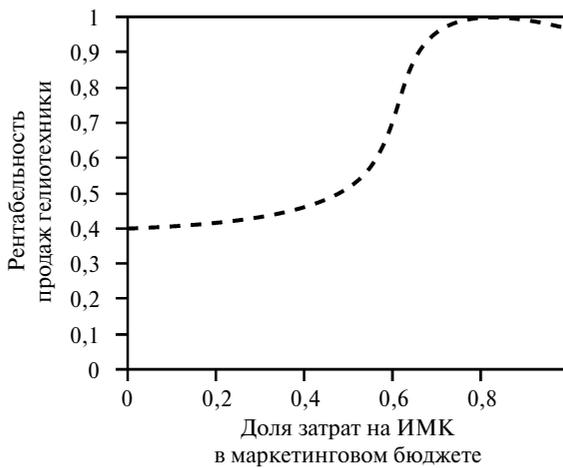


Рис. 4. Вид кривой эффективности ИМК, характерный для кластера “Реальные лидеры”

Предприятия из кластера “Потенциальные лидеры” отличаются от реальных лидеров более динамичным ростом доли рынка гелиотехники, несмотря на то, что они, как правило, существуют на рынке не более 3–5 лет (рис. 5). Для них имеет место экспоненциальная зависимость объема затрат на ИМК от рентабельности продаж. На данном этапе развития рынка гелиотехники перспективным предприятиям необходимо максимально использовать маркетинговый бюджет в целях реализации программ ИМК для достижения наибольшей рентабельности продаж.

Для предприятий из кластера “Последователи за лидерами” характерно пассивное поведение на рынке: несмотря на их опыт, они не активны в конкурентной борьбе, зачастую применяют классические маркетинговые формы коммуникаций, выделяя под них ограниченный бюджет. Эффективность ИМК для них была максимальной в начале формирования рынка гелиотехники (когда наблюдался низкий уровень конкуренции), а доля ИМК во всем маркетинговом бюджете не превышала 30% (рис. 6). Кривая эффективности ИМК, характерная для данных предприятий, демонстрирует дальнейшее снижение уровня рентабельности продаж при неизменном отношении менеджмента к позиции гелиотехники в ассортименте предприятия и принятой маркетинговой стратегии.

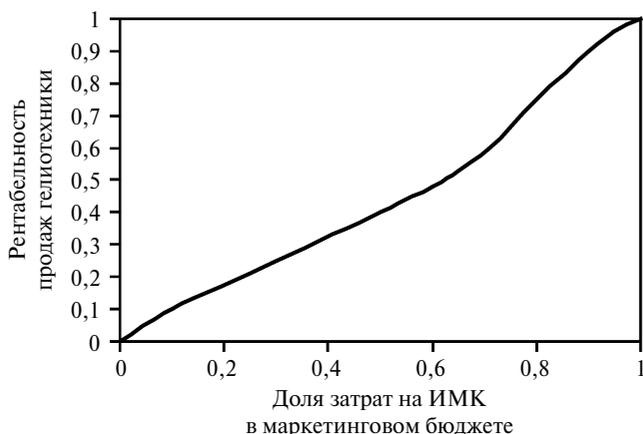


Рис. 5. Вид кривой эффективности ИМК, характерный для кластера "Потенциальные лидеры".

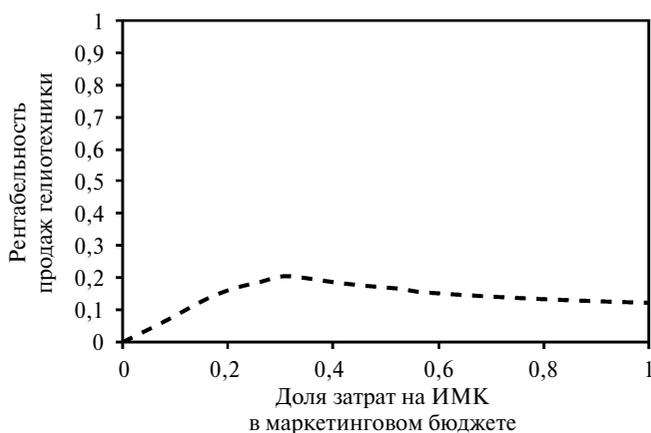


Рис. 6. Вид кривой эффективности ИМК, характерный для кластера "Последователи за лидерами".

На рисунке 7 изображен повторяющийся элемент кривой эффективности ИМК для предприятий из кластера "Средняки". Для них характерны попеременные спады и "бумы" продаж гелиотехники ввиду их нестабильных затрат на ИМК во всем маркетинговом бюджете. То есть на данных предприятиях отсутствует единая стратегия развития, что однозначно приводит к низким результатам. Даже при росте доли затрат на ИМК в маркетинговом бюджете до 98% рентабельность продаж может упасть до 10%. Здесь мы фактически наблюдаем кривую Вундта, демонстрирующую пресыщение целевой аудитории однотипными маркетинговыми сообщениями.

Эффективность ИМК предприятий из кластера "Аутсайдеры" повторяет кривую Вундта в минимальном масштабе (рис. 8). Это говорит о том, что данные предприятия быстро пресыщаются полученными результатами, которые, не успев достигнуть своего максимума, остаются весьма посредственными. Как правило, такое рыночное поведение объясняется ограниченностью их производственно-ресурсной базы. Рентабельность продаж не превышает 30% при 30-процентном уровне затрат на ИМК в общем маркетинговом бюджете.

Обобщая и исследуя данные об участниках рынка гелиоэнергетического оборудования в Украине, можно установить определенную зависимость затрат на ИМК данных предприятий от их прибыли, выраженную функцией $ROS(I_p)$, основанной на обобщенном уравнении Ферхюльста [17]:

$$ROS(I_r) = \frac{Q}{\Delta} \frac{(2^n - 1)e^{\frac{I_r - \zeta}{\lambda}}}{(1 + (2^n - 1)e^{\frac{I_r - \zeta}{\lambda}})^{\frac{n+1}{n}}}, \quad (4)$$

где $\Delta = n\lambda$ – коэффициент зависимости скорости падения рентабельности продаж от роста доли затрат на ИМК; ζ – коэффициент зависимости скорости роста рентабельности продаж от роста доли затрат на ИМК; n – коэффициент, влияющий на смещение при больших значениях аргумента; Q – коэффициент, демонстрирующий объем затрат на ИМК.

Максимум функции достигается при выполнении равенств

$$I_{\max} = \zeta + \lambda \ln\left(\frac{n}{2^n - 1}\right), \quad (5)$$

$$ROS_{\max} = \frac{Q}{\Delta} \frac{1}{(n+1)^{\frac{n+1}{n}}}. \quad (6)$$

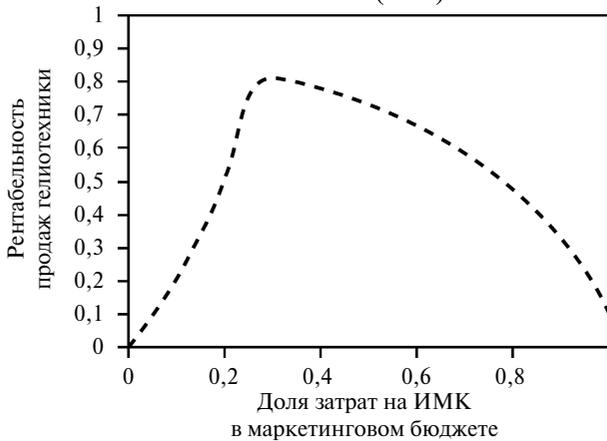


Рис. 7. Вид кривой эффективности ИМК, характерный для кластера “Средняки”

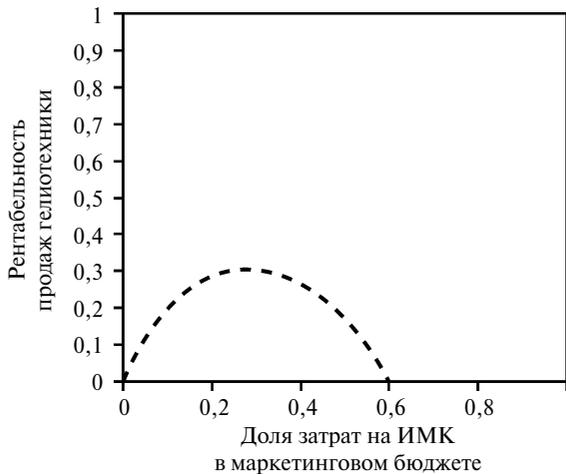


Рис. 8. Вид кривой эффективности ИМК, характерный для кластера “Аутсайдеры”

Эта функция описывает экспоненциальный рост эффективности ИМК при увеличении затрат на программу по их внедрению до определенного “пика” – порога максимальной эффективности ИМК, после которого повышение затрат на использование данной программы приведет к снижению эффективности. Знание величины этого “пика” поможет обоснованно разрабатывать маркетинговую политику коммуникаций предприятия, устанавливая эффективную долю затрат на ИМК во всем маркетинговом бюджете и более корректно определяя синергетический эффект от них.

Выводы

Актуальной остается проблема оценки синергетического эффекта от применения интегрированных коммуникаций. Проанализировав многочисленные подходы к оценке эффективности маркетинговых коммуникаций, можно предположить, что измерить ее в целом намного сложнее, чем по отдельным составляющим.

Сегодня существует огромное разнообразие методов оценки отдельных инструментов продвижения товаров и услуг (математических моделей, подходов). С целью формирования подхода к оценке синергетического эффекта ИМК обоснованы преимущества методики Ж.-Ж. Ламбена, исследований Арланцева — Попова, модели И.М. Карасика, системы сбалансированных показателей. Для оценки синергетического эффекта ИМК был изучен опыт предприятий рынка гелиоэнергетического оборудования и разработана идентификационная модель, функционально описывающая нелинейную зависимость эффективности деятельности предприятия от доли затрат на ИМК в маркетинговом бюджете предприятия. В соответствии с выведенной моделью описаны кривые эффективности ИМК для разных типов предприятий, которые позволяют определить тенденции достижения синергетического эффекта от применения ИМК по каждому предварительно выделенному кластеру предприятий.

В дальнейших исследованиях оценки интегрального эффекта от применения средств маркетинговых коммуникаций в едином комплексе ИМК необходимо, во-первых, учесть фактор охвата целевой аудитории с помощью различных каналов маркетинговых коммуникаций (чтобы избежать "пересечения", избыточности коммуникационного воздействия и, как следствие, неэффективных маркетинговых затрат), а во-вторых, определенным образом связать данный синергетический эффект с рентабельностью инвестиций в маркетинговые коммуникации.

Список использованной литературы

1. Шульц Д. Интегрированные маркетинговые коммуникации. — СПб., 2005 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://cfin.ru/>.
2. Шульц Д.Е., Танненбаум С.И., Лаутерборн Р.Ф. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации. — М. : Инфра-М, 2004. — 234 с.
3. Смит П. Маркетинговые коммуникации. Интеграционные достижения : моногр. — М., Экономика, 1993.
4. Шевченко Д.А. Оценка эффективности коммуникационного процесса // Современные технологии управления. — 2013. — № 2. — С. 30–39.
5. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг ; [пер. с англ.]. — СПб. : Питер, 2004. — 372 с.
6. Волкова Л. Маркетинговый ROI: смысл и расчеты [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://m-arket.narod.ru/S_OM/ROI.html.
7. Шмалензи Р. Реклама и рыночная структура / Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков ; [под ред. А.Г. Слуцкого]. — СПб. : Экономическая школа, 2003. — Т. 5. — 669 с.
8. Mehta A., Purvis S. Reconsidering Recall and Emotion in Advertising // Journal of Advertising Research. — 2006. — Vol. 46. — Issue 1. — P. 49–56.
9. Starch D. Measuring Advertising Readership and Results. — New-York : McGraw-Hill, 1966. — 117 p.
10. Ривз Р. Реальность в рекламе. — М. : Соверо, 1992. — 267 с.
11. Арланцев А., Попов Е. Синергизм коммуникационного инструментария // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 1. — С. 3–22.
12. Карасик И.М. Оценка экономической эффективности комплекса средств маркетинговых коммуникаций : моногр. — М. : Бизнес, 2011. — 210 с.
13. Маркетинг: большой толковый словарь ; [под ред. А.П. Панкрухина]. — М. : Омега-Л., 2010. — 780 с.

14. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. – М. : Высшая школа, 1996. – 643 с.
15. Рассел Дж. Закон Вебера-Фехнера ; [пер. с англ.]. – М. : VSD, 2012. – 54 с.
16. Викентьев И.Л. Приемы рекламы и PR. – СПб. : Бизнес-пресса, 1998. – 112 с.
17. Roper D. Verhulst Function for Modeling Minerals Depletion [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.roperld.com/science/minerals/VerhulstFunction.htm>.

References

1. Schultz D. *Integriruvannyye Marketingovyye Kommunikatsii* [Integrated Marketing Communications]. St.-Petersburg, 2005, available at: <http://cfin.ru/> [in Russian].
2. Schultz D.E., Tannenbaum S.I., Lauterborn R.F. *Novaya Paradigma Marketinga. Integriruemyye Marketingovyye Kommunikatsii* [Integrated Marketing Communications: Putting It Together and Making It Work]. Moscow, Infra-M, 2004 [in Russian].
3. Smith P. *Marketingovyye Kommunikatsii. Integratsionnyye Dostizheniya* [Marketing Communications. An Integrated Approach]. Moscow, Ekonomika, 1993 [in Russian].
4. Shevchenko D.A. *Otsenka effektivnosti kommunikatsionnogo protsessa* [Estimation of the efficiency of a communication process]. *Sovrem. Tekhn. Upravl. – Modern Techn. of Management*, 2013, No. 2, pp. 30–39 [in Russian].
5. Lamben J.-J. *Menedzhment, Orientirovanniy na Rynok: Strategicheskii i Operatsionnyy Marketing* [Market-Driven Management: Strategic and Operational Marketing]. St.-Petersburg, Piter, 2004 [in Russian].
6. Volkova L. *Marketingovyy ROI: smysl i raschety* [Marketing ROI: sense and calculations], available at: http://m-arket.narod.ru/S_OM/ROI.html [in Russian].
7. Schmalensee R. *Reklama i rynochnaya struktura, v: Vekhi Ekonomicheskoi Mysli. Teoriya Otrastlevykh Rynkov, pod red. A.G. Slutskogo* [Advertising and market structure, in: Milestones of Economic Thinking. Theory of Sectoral Markets], edited by A.G. Slutskii. St.-Petersburg, Ekonomich. Shkola, 2003, Vol. 5 [in Russian].
8. Mehta A., Purvis S. Reconsidering recall and emotion in advertising. *J. of Advert. Research*, 2006, Vol. 46, Issue 1, pp. 49–56.
9. Starch D. *Measuring Advertising Readership and Results*. New York, McGraw-Hill, 1966.
10. Reeves R. *Real'nost' v Reklame* [Reality in Advertising]. Moscow, Sovero, 1992 [in Russian].
11. Arlantsev A., Popov E. *Sinergizm kommunikatsionnogo instrumentariya* [Synergism of the communication tools]. *Market. v Rossii i za Rubezhom – Market. in Russia and Abroad*, 2001, No. 1, pp. 3–22 [in Russian].
12. Karasik I.M. *Otsenka Ekonomicheskoi Effektivnosti Kompleksa Sredstv Marketingovykh Kommunikatsii* [Estimation of the Economic Efficiency of a Complex of Means of Marketing Communications]. Moscow, Bizness, 2011 [in Russian].
13. *Marketing: Bol'shoi Tolkovyi Slovar'*, pod red. A.P. Pankrukhina [Marketing: Large Explanatory Dictionary], edited by A.P. Pankrukhin. Moscow, Omega-L., 2010 [in Russian].
14. Dihtl E., Hershgen H. *Prakticheskii Marketing* [Practical Marketing]. Moscow, Vysshaya Shkola, 1996 [in Russian].
15. Russell J. *Zakon Vebera-Fekhnera* [Weber-Fechner's Law]. Moscow, VSD, 2012 [in Russian].
16. Vikent'ev I.L. *Priemy Reklamy i PR* [Methods of Advertising and PR]. St.-Petersburg, Bizness-Pressa, 1998 [in Russian].
17. Roper D. Verhulst Function for Modeling Minerals Depletion, available at: <http://www.roperld.com/science/minerals/VerhulstFunction.htm>.

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АПК

УДК 338.432(477)

Е. В. ШУБРАВСКАЯ,
профессор, доктор экономических наук,
завотделом форм и методов хозяйствования в агропродовольственном комплексе

ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины"
(Киев)

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО УКРАИНЫ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫЗОВЫ РАЗВИТИЯ *

Осуществлена аналитическая оценка основных современных проблем и перспектив развития сельскохозяйственного производства в Украине. Выделены инвестиционные приоритеты в сельском хозяйстве и смежных с ним производствах агропромышленного комплекса. Обозначены предварительные итоги и риски выполнения Украиной Соглашения с ЕС для аграрного сектора ее экономики.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, АПК, инвестиционные приоритеты, внешняя торговля агропродовольственной продукцией, Соглашение с ЕС.

E. V. SHUBRAVSKAYA,
Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Department of Management Forms and Methods in the Agrifood Complex

Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kiev)

UKRAINE'S AGRICULTURAL PRODUCTION: NEW POSSIBILITIES AND CHALLENGES OF DEVELOPMENT

The analytical estimation of the main modern problems and perspectives of the development of the agricultural production in Ukraine is carried out. The investment priorities in agriculture and adjacent productions of the agriindustrial complex (AIC) are separated. The preliminary results and risks for the agrarian sector of Ukraine's economy from the implementation of the Ukraine – EC Agreement are outlined.

Keywords: agricultural production, AIC, investment priorities, external trade in agrifood products, Agreement with EC.

Сельское хозяйство Украины уже который год подряд демонстрирует завидные успехи, особенно заметные на фоне нынешней сложной общеэкономической ситуации. В 2013 г. индекс объема сельскохозяйственного производства составлял 113,3%, а за 2014 г. — 102,8% (в том числе в сельскохозяйственных предприятиях — 104,1% и в хозяйствах населения — 101,2%). Это подтверждает тенденцию к стабильному наращиванию отрасли объемов выпуска, сложившуюся в последние

Шубравская Елена Васильевна (Shubravskaya Elena Vasil'evna) — e-mail: agroprodov@ukr.net.

* Исследование выполнено при поддержке НАН Украины в рамках ведомственной темы "Ресурсные возможности развития аграрного сектора экономики Украины" (номер государственной регистрации 0114U001638).

годы. Так, в 2001–2005 гг. индекс производства валовой продукции сельского хозяйства в Украине был на уровне 1,95%, в 2006–2010 гг. – 2,4% [1], в среднем за 2011–2014 гг. – 7,5%. В основном такие высокие показатели обеспечивались за счет увеличения производства растениеводческой продукции (преимущественно в связи с ростом урожайности сельскохозяйственных культур). Между тем определенные успехи имело и животноводство: в 2011–2013 гг. среднегодовой темп прироста там достигал 3,3%. Все это позволяет ожидать сохранения в среднесрочной перспективе (2016–2020 гг.) значительных (до 4–5% годовых) темпов роста производства аграрной продукции (при условии его достаточного финансирования), что, несомненно, поспособствует укреплению и так весомых позиций отрасли в сфере обеспечения макроэкономической стабилизации.

Сохраняется и важная роль агропродовольственного производства в улучшении состояния платежного баланса страны. В последние годы экспорт отечественной сельскохозяйственной и продовольственной продукции обеспечивает свыше пятой части всех внешнеторговых поступлений государства (в среднем за 2009–2012 гг. – 22%, в 2013 г. – 27%, а в 2014 г. – 31% *) и стабильно превышает соответствующий импорт, объемы которого более чем вдвое ниже, что, в свою очередь, формирует существенное положительное сальдо внешнеторгового баланса агропродовольственной продукции (в среднем за 2012–2014 гг. – 10 млрд. дол.).

Достижения отечественной агропродовольственной отрасли настолько впечатляющие, что в последние годы все чаще можно услышать оптимистические прогнозы в отношении выращивания в достаточно близком будущем грандиозных (100–120 млн. т) урожаев зерновых **, а также анонсирование необходимости превращения сельского хозяйства в “локомотив” (“драйвер” и т. п.) экономического роста страны. Когда известные зернотрейдеры озвучивают такие радужные, прежде всего, для себя перспективы ежегодного производства зерна в Украине, это достаточно понятно. Однако на уровне государственных управленческих структур более приемлемым, по нашему мнению, было бы не просто рассчитывать валовой сбор зерна умножением площади отечественной пашни на урожайность зерновых во Франции, а в первую очередь попытаться оценить реальную *** способность отрасли достичь таких показателей, принимая во внимание необходимость обеспечения структурной сбалансированности производства, соблюдения его природноресурсных ограничений, ослабления влияния негативных последствий современных климатических изменений, рационального насыщения внутреннего рынка и осуществления эффективного экспорта.

Но все это – тема отдельного исследования. Теперь же попытаемся лишь подтвердить: устойчивых экономических успехов государства достигают, прежде всего, не в результате интенсификации их агропроизводств; какими бы высокими темпами ни развивалось сельское хозяйство, само по себе это не способно существенно ускорить общенациональный экономический рост; позитивно же повлиять на такой рост аграрная отрасль может только в тесном взаимодействии с рядом смежных производств агропромышленного комплекса. При этом пренебрежение в агро-

* Економічна статистика / Зовнішньоекономічна діяльність [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

** Необходимо привлекать инвесторов в АПК Украины, несмотря на риски. – Павленко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/news/1039622>; Украина должна ежегодно производить 120 млн. т зерна – мнение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/market/agricultural-market/ukraina-doljna-ejegovno-proizvodit-120-mln-t-zerna-mnenie-286254>.

*** Обоснованную экономической, экологической и социальной целесообразностью.

хозяйствовании принципами устойчивого развития, каким бы экономически привлекательным оно ни представлялось в краткосрочном периоде, неотвратимо обусловит упадок отрасли уже в не таком и далеком будущем. Перспектива осознания этого тезиса широкими слоями отечественных аграриев и управленцев видится достаточно оптимистической (в том числе в контексте выполнения Украиной Соглашения с ЕС *, предварительные итоги и основные риски соблюдения которого для аграрного сектора также приводятся ниже).

Во всех странах мира сельскохозяйственное производство находится в зоне особого внимания со стороны правительственных структур и общества в первую очередь как главный продуцент продовольствия. Вместе с тем, по нашему мнению, упование на аграрный сектор как на отрасль, способную вывести национальную экономику на более высокий уровень развития, является недостаточно оправданным. Так, сельскохозяйственное производство, в силу специфики своей продукции, способно в кризисные периоды оказывать стабилизирующее воздействие на экономическое развитие страны и отчасти смягчать тем самым негативные проявления кризиса (кстати, это в определенной мере присуще и для ряда других отраслей, продукция которых имеет стабильный внутренний потребительский спрос). Впрочем, мощное и эффективное сельскохозяйственное производство служит не первопричиной, а одним из результатов высокого уровня национального общеэкономического развития.

Подтверждают это, в частности, и статистические данные ведущих международных организаций, согласно которым благосостояние населения (в том числе и его продовольственное обеспечение) не находится в прямой зависимости от уровня и темпов национального сельскохозяйственного производства (табл.). Более того, совершенно очевидно, что, чем богаче страна, тем меньше доля сельского хозяйства в ее ВВП, а высокий индекс сельскохозяйственного производства не гарантирует адекватную доступность продовольствия. Долгосрочная успешность аграрного сектора определяется, прежде всего, инновационностью всей экономики, ее способностью обеспечить сельскохозяйственное производство новейшими (в том числе адаптированными к изменениям в окружающей природной среде) технологиями и соответствующими материально-техническими средствами, создавая при этом условия для экономии ресурсов, снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции, повышения ее качества и конкурентоспособности.

Вне сомнений, Украина — это государство с высоким уровнем аграрного богатства. И хотя за годы перехода на рыночные основы оно было в значительной степени растрчено (в течение 1990—2012 гг. его общее сокращение оценено в 32%) **, все же — благодаря, прежде всего, земельному ресурсному потенциалу, относительной привлекательности отрасли для крупного капитала, а также (далеко не в последнюю очередь) менталитету сельских тружеников, — как видим, того уровня ресурсного обеспечения, который сохранился, пока достаточно для достижения приведенных выше весомых темпов развития сельскохозяйственного производства. Это дает Украине возможность поддерживать приемлемый по международным меркам уровень национальной продовольственной безопасности и стабильно входить в группу основных экспортеров, в частности, подсолнечного масла, кукурузы, ячменя, рапса, семян подсолнечника, пшеницы. В 2011 г. доля Украины в мировой торговле агропродовольственной

* Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.

** Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки. — К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2014. — С. 48—72.

продукцией составляла 0,69% (в том числе в экспорте – 0,97%) *. В 2013/14 МГ Украина вышла на 2-е место в рейтинге мировых экспортеров зерна, а к 2023 г., согласно оценкам экспертов Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), она может рассчитывать на 5% мирового рынка пшеницы и на 12% – фуражного зерна **.

Сравнительные характеристики уровней экономического развития и продовольственного обеспечения стран мира *

Страны	Показатели					доля расходов на продовольствие в совокупных потребительских расходах в 2013 г. (%)
	ВВП на 1 чел. в 2011 г. (ППС, постоянные цены) (дол.)	ВДС сельского хозяйства в 2012 г. (% ВВП)	индекс продовольственного производства в 2012 г. (2004–2006 = 100%)	продовольственная достаточность (%)**		
				1992 г.	2014 г.	
Украина..	8295	9,0	118,5	140	129	38,6
Канада....	41333	2,0	106,4	123	146	9,5
Франция..	36264	2,0	100,1	141	141	13,8
Польша...	21748	4,0	108,1	136	139	17,7
Беларусь..	16603	10,0	124,1	128	130	37,3
РФ.....	22571	4,0	113,5	120	136	30,5

* По данным Всемирного банка, ФАО и Министерства сельского хозяйства США : Agriculture and Rural Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator>; FAOSTAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://faostat3.fao.org/home/E>; Expenditures on food and alcoholic beverages that were consumed at home by selected countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ers.usda.gov/data-products/food-expenditures.aspx>.

** Показатель адекватности продовольственного обеспечения (Average dietary supply adequacy), который характеризует соответствие продовольственного обеспечения нормативному уровню : New approaches to the measurement of food security [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/documents/afcas23/Presentations/AFCAS_9d_New_approaches_to_the_measurement_of_food_security.pdf.

Между тем, несмотря на ощутимые успехи украинских экспортеров на мировом продовольственном рынке и достаточно оптимистические прогнозы дальнейшего развития внешней торговли отечественной сельскохозяйственной и продовольственной продукцией, ситуация в агропродовольственном комплексе Украины очень далека от благоприятной. Отечественное сельскохозяйственное производство характеризуется относительно невысокой эффективностью, низкими урожайностью и продуктивностью, а экспорт – преимущественно сырьевой направленностью. Стремительно сокращается природоресурсный потенциал агропродовольственного развития.

По данным ФАО, по сравнению с Францией эффективность использования земли в сельском хозяйстве Украины почти в 4 раза, а производительность труда – почти в 10 раз ниже. От Беларуси наше отставание составляет, соответственно, 1,2 и 1,5 раза. Например, в Канаде (одной из экономически развитых стран, которая имеет природно-климатические условия, наиболее сходные с отечественными) продуктивность коров более чем вдвое выше, чем в Украине, тогда как урожайность зерновых здесь практически идентична украинскому показателю. Во Франции же, Нидерландах и ряде других наиболее развитых государств ЕС урожайность зерновых действительно пре-

* Agriculture Products, Total Export, Import [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://faostat3.fao.org/compare/E>.

** Украина к 2023 г. может рассчитывать на 5% мирового рынка пшеницы – ФАО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukraina_k_2023_g_mozhet_rasschityvat_na_5_mirovogo_rynka_pshenitsy_fao/?category=29779.

вышает отечественную (иногда почти вдвое), однако достигается это не только за счет использования там инновационных агротехнологий, но и в значительной мере — как результат более влажного и более умеренного климата (и соответственно, лучших условий для выращивания многих сельскохозяйственных культур) в указанных странах.

В Украине достаточно давно ведутся разговоры о необходимости восстановления и развития систем орошения, что, как ожидается, позволит существенно повысить урожайность и валовые сборы сельскохозяйственных культур. В частности, по информации Минагропрода Украины, за счет орошения эффективность использования земель предусматривается увеличить вдвое. Ни в коей мере не отрицая возможностей орошаемого земледелия в увеличении урожаев, отметим, что Украина является одной из наиболее вододефицитных стран Европы, а потому у нас массовое использование орошаемого сельскохозяйственного производства (пусть даже лишь во влагонедостаточных регионах) вряд ли целесообразно. Необходимо осуществить тщательный отбор видов агропродукции, наиболее эффективных технологий их выращивания и орошения для минимизации расходов воды и максимизации эффекта от полива. В целом же, принимая во внимание изменения климата, которые наблюдаются в последнее время и провоцируют, в частности, ощутимое сокращение в Украине объемов водных ресурсов, целесообразно сосредоточиться на массовом внедрении засухоустойчивых сортов сельскохозяйственных растений, а от выращивания некоторых, особо влаголюбивых культур — возможно, и вовсе отказаться (прежде всего, в Юго-Восточных регионах страны). Показателен в этой связи пример Саудовской Аравии, которая еще с 2008 г. целенаправленно сокращает производство пшеницы, а с 2016 г. планирует полностью ее импортировать как культуру, нуждающуюся в слишком большой влаге.

Для нашего государства такой подход особенно актуализируется и в силу наличия долговременных комплексных проблем в сфере использования земельных ресурсов агропроизводства. Так, в Украине имеют место одни из самых высоких в мире показатели сельскохозяйственной освоенности территории (72%) и распаханности сельскохозяйственных угодий (54%). При этом землепользование признано экологически неустойчивым, наблюдается устоявшаяся тенденция к ухудшению качественного состояния почв (в частности, к их подкислению, засолению, деструктуризации, сокращению в них запасов гумуса и содержания питательных веществ)*. Результаты агрохимической паспортизации сельскохозяйственных земель в течение 1986–2010 гг. подтвердили уменьшение в почвах содержания гумуса (на 0,22%), а также наличие ежегодного отрицательного сальдо баланса всех элементов питания. Дегумификацией (потерей гумуса и питательных веществ) поражены 43% общей площади почв в Украине, переуплотнением — около 39%, приблизительно треть ее пашни находится под угрозой водной и ветровой эрозий, что влечет за собой ежегодные потери почти 740 млн. т плодородной почвы. В целом же площадь малопродуктивных и сильнодеградированных земель, нуждающихся в консервации, составляет в Украине свыше 1 млн. га, то есть более 2% общей площади сельскохозяйственных угодий.

Это в том числе подтверждает спорность приведенного нами тезиса о необходимости дальнейшего углубления зерновой специализации отечественного растениеводства, поскольку в наибольшей мере процессы деградации земельных ресурсов свойственны регионам с наивысшим уровнем производства именно зерновых и масличных культур. По оценкам ФАО и Всемирного банка, производство в Украине

* Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.menr.gov.ua/index.php/dopovidi>.

1 т зерна приводит к эрозии 10 т почвы, ежегодные потери которой составляют при этом свыше 50 млн. т. Это также означает, что треть каждого доллара, созданного в сельском хозяйстве, теряется вследствие почвенной эрозии*.

Что касается отечественного агропродовольственного экспорта, то в его структуре, как правило, чрезмерно большую (свыше половины) долю занимает продукция, не прошедшая углубленную переработку, что, в свою очередь, провоцирует усиление рисков украинских сельскохозяйственных производителей и экспортеров из-за более высокой ценовой волатильности и ее непредсказуемости на соответствующих рынках по сравнению с более монополизированными рынками готовой пищевой продукции.

Все это свидетельствует как о недостаточной эффективности производства, так и о наличии потенциала ее повышения в аграрном секторе национальной экономики. Осуществление конкретных мер по улучшению состояния отрасли принято соотносить с необходимыми для этого финансовыми ресурсами. Наличие последних – извечная проблема отечественного сельского хозяйства, которая обостряется в кризисные периоды, но не решается и в относительно благополучные времена. Основные причины этой ситуации достаточно давно и хорошо известны: далекий от благоприятного общий инвестиционный климат страны; ценовой диспаритет по отношению к сельскохозяйственным производителям; предубежденность в предоставлении им государственной поддержки; неразвитость инфраструктуры сбыта аграрной продукции; ограниченные финансовые возможности государства и субъектов хозяйствования; и т. п. И это – в дополнение к таким, на наш взгляд, не менее важным проблемам, как отсутствие четкости, структурированности, комплексного характера, последовательности в реализации целей развития отрасли, их обоснованности с учетом современных тенденций в отечественном и мировом агропроизводствах, то есть всего того, что должно формироваться аграрной политикой государства.

Даже финансово обеспеченные страны, которые могут позволить себе колоссальные (особенно по украинским меркам) вливания в национальные аграрные секторы, не осуществляют это бессистемно, без учета стратегических приоритетов и необходимости решать текущие задачи сельскохозяйственного развития. В современных условиях к таким задачам, в первую очередь, относят ослабление отрицательного воздействия ценовой волатильности на мировом продовольственном рынке, устойчивое использование природных ресурсов и решение социальных проблем в сельской местности. И все это – в контексте обеспечения продовольственной безопасности как ключевой цели агропродовольственного развития.

Отечественное сельскохозяйственное производство как активный участник мировой агропродовольственной системы не может не придерживаться глобальных ориентиров – тем более, что все они, несомненно, значимы и для Украины. В то же время в наших условиях ряд проблем приобрели особую степень остроты, что требует первоочередности действий по их решению. В числе таких проблем – ресурсосбережение, возможность обеспечения которого непосредственно определяется уровнем инновационного развития страны и ее аграрного сектора, а также стабилизация и повышение доходов мелких и средних сельскохозяйственных производителей, финансовое состояние которых чрезвычайно уязвимо в силу отсутствия доступа к кредитным ресурсам и традиционно меньшего запаса финансовой устойчивости по сравнению с крупными агропредприятиями.

* Soil Fertility to Increase Climate Resilience in Ukraine [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/12/05/ukraine-soil>.

Текущая, крайне сложная, экономическая ситуация в стране диктует необходимость осуществить точечную государственную финансовую поддержку производств в наиболее приоритетных сферах, стимулировать привлечение инвесторов (в том числе и зарубежных) в сферу производства технических и других средств путем предоставления им определенных льгот, совместного финансирования проектов, обеспечения развития инфраструктуры и т. п. Первоочередные сферы вложения инвестиций следует определять как из соображений безальтернативности выбора инновационного (ресурсосберегающего) пути развития отрасли и поддержки доходов малых и средних производителей и их объединений, так и принимая во внимание то, что в условиях острого дефицита финансовых ресурсов и необходимости обеспечения их скорейшей отдачи приоритетными становятся увеличение валютной выручки при экспорте произведенной продукции и экономия валютных ресурсов при ее производстве. В этой связи максимальная эффективность инвестиций будет достигаться при условии реализации комплексного подхода к их использованию, то есть вложения денежных средств не только в сферу сельскохозяйственного производства, но и в смежные отрасли АПК.

С учетом такого видения первоочередными (антикризисными) инвестиционными приоритетами должны стать:

— привлечение иностранного капитала к созданию производств по выпуску в Украине новейших видов сельскохозяйственной техники и средств защиты растений, что позволит снизить их цену и себестоимость аграрной продукции, а также повысить ее конкурентоспособность и уменьшить соответствующие валютные расходы;

— активизация развития инфраструктуры аграрного рынка (в том числе экспортной) для обеспечения роста доходов аграриев от использования наиболее благоприятной рыночной конъюнктуры, для насыщения внутреннего продовольственного рынка и развития экспорта;

— развитие кооперативных инфраструктурных объектов и агроперерабатывающих предприятий с целью поддержки малых и средних хозяйств;

— расширение мощностей переработки, прежде всего, плодоовощной продукции, что будет способствовать росту производства и экспорта продукции углубленной переработки, увеличению занятости, более полному использованию региональных продовольственных сырьевых ресурсов;

— ускорение развития производств агропродовольственной продукции, доля импорта которой во внутреннем потреблении неоправданно высока (фрукты, тепличные овощи), для экономии валютных средств и обеспечения потребностей внутреннего рынка;

— интенсификация процесса энергосбережения (в первую очередь, развитие биоэнергетики с использованием энергетических сельскохозяйственных культур) как необходимой предпосылки для обретения энергонезависимости;

— развитие ресурсосберегающих систем земледелия и формирование условий для существенного увеличения объемов производства и экспорта органической продукции с целью соблюдения принципов устойчивого развития отрасли, сохранения здоровья населения и ресурсов окружающей природной среды, роста валютных поступлений.

При этом преобладающей формой использования инвестиционных ресурсов видится государственно-частное партнерство. Предоставление льгот частным инвесторам должно обуславливаться необходимостью соблюдения ими принципов устойчивого развития (прежде всего, обеспечением экологичности и ресурсосбереж-

ливости производства на инновационной основе) и сопровождаться формированием системы действенного контроля за их соблюдением на всех стадиях процесса.

Пока в Украине отсутствуют как полномасштабный запрос со стороны сельскохозяйственных производителей на прорывные агроинновационные разработки, так и реальные экономические возможности его удовлетворения научными подразделениями и промышленностью. Это означает, что, по меньшей мере, в краткосрочной перспективе отечественные аграрии будут ориентироваться преимущественно на импортные инновации, доступность которых в большой степени определяется экспортной затребованностью сельскохозяйственной продукции, произведенной в стране.

Как указывалось, Украина является достаточно заметным участником глобального продовольственного рынка, и прежде всего — его экспортного сегмента. Почти две трети поступлений от отечественного агропродовольственного экспорта формируются продукцией растениеводства и растительными жирами, и в первую очередь — зерновыми и подсолнечным маслом. В течение 2005–2013 гг. доля готовых пищевых продуктов колебалась между 20% и 30%, с тенденцией к снижению в последние годы вследствие ограничения ввоза их в страны Таможенного союза, куда традиционно поставлялось подавляющее большинство такой продукции. В 2014 г. доля готовой продукции тоже почти вложилась в эти пределы, несмотря на практически полный запрет отечественного агропродовольственного экспорта в Российскую Федерацию (в том числе и как следствие российского эмбарго, в прошлом году интенсифицировалось наращивание поставок отечественной продукции, прежде всего, в страны Азии, Северной Африки, а также ЕС).

В 2014 г. в Азиатский регион было вывезено 68% всего объема экспортированного подсолнечного масла, 93% ячменя, 39% пшеницы и 26% кукурузы. Особые надежды на дальнейшее расширение поставок связываются, в частности, с емким рынком КНР, масштабное освоение которого отечественными экспортерами агропродовольственной продукции в значительной мере обусловлено необходимостью выполнения Украиной подписанного в конце 2012 г. соглашения с китайским Экспортно-импортным банком о получении кредитных денежных средств под гарантии Украинского государства в обмен на поставки зерна и реализацию китайской стороной ряда инфраструктурных проектов в отечественном АПК. В частности, на начальном этапе планировались строительство заводов по производству удобрений и средств защиты растений, а также импорт из Китая сельскохозяйственной техники и других материально-технических ресурсов, тогда как в 2014 г. приоритет был отдан сооружению портового элеватора Государственной продовольственно-зерновой корпорации Украины (ГПЗКУ) в порту “Южный”.

В таком контексте вполне понятно стремительное наращивание в последние 2 года украинского растениеводческого экспорта в КНР. Особенно это касается кукурузы и ячменя, а также подсолнечного масла. Если за 10 месяцев 2013 г. в Китай было вывезено 0,08 тыс. т кукурузы, то к концу года — 111 тыс. т, а за тот же период следующего года — уже 619,3 тыс. т. В 2014 г. в общих объемах китайского импорта кукурузы поставки из Украины оказались вторыми по величине. В том же году в КНР впервые был экспортирован украинский ячмень (почти 180 тыс. т). Поставлять же в Китай другие зерновые ГПЗКУ пока не может из-за отсутствия соответствующих квот у китайского партнера. В 2013–2014 гг. экспорт подсолнечного масла в Китай составлял в среднем 11% общих объемов вывоза этой продукции.

Примечательно, что КНР, хотя и в незначительных объемах, импортирует из Украины и мясную продукцию (в первую очередь, съедобные субпродукты, а также

мясо птицы и свинину). Поскольку, по мировым прогнозам, Китай в недалеком будущем сместит Россию с позиций основного импортера свинины, то перспективы наращивания Украиной ее экспорта являются достаточно обнадеживающими. Тем более, что, по оценкам представителей отечественного свиноводческого бизнеса, это производство привлекательно для китайских инвесторов в силу более высокой его рентабельности в Украине по сравнению с Китаем. В конце 2014 г. стало также известно о намерениях китайско-украинской аграрной компании "Фанда" построить в Черниговской области комплекс по разведению крупного рогатого скота для производства мясо-молочной продукции *. Все это позволяет предположить, что в скором времени Китай сможет стать весомым импортером отечественной не только растениеводческой, но и животноводческой продукции, в значительной мере компенсируя потери украинских производителей в связи с закрытием для них соответствующих сегментов российского рынка.

Расширение Украиной производства и экспорта животноводческой продукции — один из современных приоритетов отечественного агропродовольственного развития не только в связи с наличием кормовой базы, с необходимостью достижения соответствия объемов внутреннего потребления мяса медицинским нормам и обеспечения растениеводства органическими удобрениями, а сельского хозяйства и сельских жителей — дополнительными энергетическими ресурсами, но и из-за динамичного наращивания соответствующего мирового спроса и цен. Последнее было уже достаточно давно озвучено международными экспертами ** и теперь полностью подтверждается текущей конъюнктурой мирового рынка. Так, на фоне падения в 2014 г. индекса продовольственных цен ФАО (как в целом (на 3,7% по сравнению с 2013 г.), так и в разрезе отдельных видов продукции) единственным товаром, на который цены выросли (более чем на 8%), было мясо ***.

Очевидно, что в ближайшем будущем отечественное животноводство ожидают очень непростые времена: сокращается покупательная способность населения страны, растут производственные затраты, практически полностью отсутствует доступ на традиционно основной внешний рынок сбыта. Что же касается молочной продукции, то наблюдается достаточно устойчивая тенденция к снижению мировых цен.

В сложившихся условиях обеспечение конкурентоспособности отечественной животноводческой продукции и поддержание спроса на нее не возможны без снижения затрат и неуклонного соблюдения соответствующих стандартов безопасности производства, чего можно достичь только на основе комплексного подхода к использованию побочной продукции и отходов, применения инновационных технологий и внедрения международных систем управления качеством. Это обезопасит производителей от резкого падения внутреннего спроса на их продукцию (особенно на мясную), а также позволит им осваивать рынки многих стран (прежде всего, развивающихся).

Пока в Украине обозначенные негативы в животноводческой отрасли проявились не очень ощутимо: при уменьшении (по предварительным данным) в 2014 г. потребления мяса на 1 чел. на 2%, его производство выросло на 4,3%, а молока — на 0,4%, хотя при этом имело место сокращение поголовья всех видов животных (осо-

* Китайско-украинская компания "Фанда" намерена реализовать крупный аграрный инвестиционный проект в Черниговской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/4088114.html>.

** Agricultural Baseline Projections: Global Agricultural Trade, 2009–2018 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ers.usda.gov/briefing/Baseline/present2009.htm>.

*** FAO Food Price Index [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>.

бенно заметное в отношении крупного рогатого скота). Однако в условиях нынешнего падения реальных доходов населения страны представляется неотвратимым дальнейшее снижение спроса на наиболее дорогостоящие виды продовольствия, какими являются мясо и молочная продукция. Принимая во внимание, что такие производства (кроме производства курятины и отдельных видов молочной продукции) ориентированы преимущественно на внутренний рынок, а также, в силу наличия ограничений на вывоз в РФ и недостаточной налаженности поставок в другие страны, можно ожидать обострения проблемы со сбытом этой продукции, что, в свою очередь, негативно скажется на развитии отрасли в целом.

По предварительным оценкам, в 2014 г. потребление молока в Украине выросло несущественно. Однако очень заметно сократился экспорт молокопродуктов. При этом стоит подчеркнуть позитивную тенденцию к диверсификации каналов сбыта и видов продукции. Так, на фоне снижения за 2014 г. (по сравнению с предыдущим годом) отечественного экспорта молочной продукции в РФ почти в 3 раза, общие объемы вывоза этой продукции из Украины уменьшились лишь приблизительно на треть. В условиях сокращения в 3,7 раза украинского экспорта в Россию сыров более чем вдвое выросли поставки туда сливочного масла. Отечественные птицеводы, которые в 5 раз снизили поставки своей продукции в РФ, одновременно в 2 раза нарастили объемы ее экспорта в страны Азии и ЕС *, увеличив в результате суммарный вывоз ее во все указанные регионы на 10%.

Совершенно очевидно, что выделенные Украине в рамках Соглашения с ЕС квоты на продукцию птицеводства намного уступают потенциальным экспортным возможностям отечественных птицеводов. Это же наблюдается и в отношении ряда других видов агропродовольственной продукции **, что отчасти нивелирует основной позитивный эффект в виде наращивания объемов экспорта, ожидаемый от подписания нашим государством этого соглашения. Вместе с тем, несмотря на относительно короткий срок действия односторонних торговых преференций со стороны ЕС применительно к Украине, все-таки уже можно говорить о некоторых позитивных результатах этого процесса. Так, по данным Минэкономразвития Украины, за 2014 г. (по сравнению с 2013 г.) экспорт из Украины в ЕС вырос на 12%. Причем произошло это, прежде всего, за счет агропродовольственной продукции. За 10 месяцев 2014 г. доля ЕС в ее внешнеторговом обороте достигла 34%. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года экспорт из Украины в ЕС вырос (на 15,7%), а импорт – уменьшился (на 16%), что, в свою очередь, повлекло за собой более чем двукратное увеличение положительного сальдо внешнеторгового баланса ***.

Примечательно, что такой экспорт осуществляется в разрезе не только традиционной сырьевой продукции (зерновых и семян масличных культур), но и (хотя и в небольших объемах) продукции углубленной переработки (в частности, это обработанная продукция из сахара, крахмал, обработанные помидоры, обработанное зерно зерновых культур). В прошлом году квоты на поставки в ЕС фруктовых и ягодных соков были выбраны еще в мае, кукурузы – в июле, меда – в августе. По состоянию на середину октября 2014 г., Украина полностью использовала квоты на по-

* Разрешение на экспорт украинской курятины в ЕС было получено еще в 2013 г.

** Так, мизерны объемы выделенных Украине квот для меда, мягкой пшеницы и кукурузы (54%, 60% и 6% экспорта этих продуктов в ЕС в 2012 г.). Вне этих квот таможенные тарифы составляют, соответственно, 17,3%, 95 евро и 94 евро за 1 т, что существенно ограничивает такой экспорт.

*** Украина увеличивает экспорт сельхозпродукции в ЕС и уменьшает импорт. – Минагропрод [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ulf.com.ua/ru/press-centre/news/191214_1/.

ставку в ЕС пшеницы и муки, на 77% были заполнены квоты на мясо и полуфабрикаты, на 78% — на зерновые крупы.

Как известно, ключевой проблемой масштабного наращивания агропродовольственного экспорта в страны ЕС является несоответствие качества нашей продукции требованиям Евросоюза. Прежде всего, речь идет об отечественном животноводстве, где технологии выращивания скота и производства продукции слишком далеки от стандартов ЕС. Это обуславливает необходимость построения в Украине целостной системы, которая бы при любых обстоятельствах гарантировала производство высококачественной и безопасной продукции за счет разработки и обеспечения выполнения производственного процесса во всех его звеньях. В условиях фактического отсутствия в Украине такой системы нынешнее применение режима преференционной торговли для большинства видов украинской агропродовольственной продукции — это, прежде всего, теоретическая возможность ее выхода на европейский рынок.

Поэтому и представляется вполне логичным тот факт, что отечественные сельскохозяйственные производители не проявили ожидаемой полномасштабной активности в части использования торговых преференций со стороны ЕС. Предоставленные в 2014 г. квоты выбирались медленно, а то и вовсе не использовались*.

Наряду с незавершенностью в 2014 г. формирования законодательно-нормативной базы, которая должна была регулировать производство в Украине качественной и безопасной продукции, определенным препятствием для потенциальных отечественных экспортеров стала также сложность процедуры получения разрешения для торговли на рынке ЕС. По информации Минагропрода Украины, такая процедура в среднем занимает 8 месяцев со дня принятия позитивного решения по результатам аудита украинских предприятий европейскими экспертами. К тому же большинство отечественных производителей агропродовольственной продукции просто не владеют информацией об условиях экспорта в ЕС.

В то же время ряд экспертов аграрного рынка отмечают реальную готовность достаточно большого количества отечественных производителей сельскохозяйственной и пищевой продукции к применению стандартов ЕС. Так, по оценке УАК, европейским нормам отвечают 64% сельскохозяйственной продукции и 40% пищевой. По данным Минагропрода Украины в разрезе отраслей, сегодня наиболее готова к конкуренции на рынке ЕС отечественная растениеводческая отрасль, тогда как 66% предприятий молочной отрасли и 90–95% предприятий — производителей мяса стандартам ЕС не отвечают**. При этом европейское качество имеют 85% произведенного в Украине подсолнечного масла, 50% кондитерских изделий и 20% маргаринов.

Следовательно, с целью максимального использования преимуществ от подписания Соглашения с ЕС нашему государству нужно обеспечить окончательное формирование надлежащей законодательно-нормативной базы; обоснование необходимости увеличения (а то и полной отмены) Евросоюзом импортных квот на украинскую продукцию, имеющую перспективы экспорта в ЕС, прежде всего, в краткосрочном периоде (на зерновые и продукты их переработки, подсолнечное

* По данным Украинской аграрной конфедерации (УАК), в 2014 г. не осуществлялась торговля по 12 товарным позициям, на которые установлены преференционные квоты.

** Основные причины этого кроются в технологиях выращивания скота и производства продукции: по молоку и молочной продукции главная проблема заключается в качестве сырья (в частности, в наличии в нем антибиотиков (78% произведенного сырья поступает из хозяйств населения) и пальмового масла); по мясу и мясной продукции — в антисанитарных условиях содержания скота, некачественных кормах, ненадлежащем хранении продукции.

масло, курятину, мед); предоставление информационно-консультационной поддержки потенциальным экспортерам в отношении условий экспорта на рынки стран ЕС.

Возможные отрицательные последствия от подписания Соглашения с ЕС для украинских агропроизводителей связаны, в основном, с ростом открытости национальной экономики для конкурирующего европейского импорта (из-за поэтапного снижения (отмены) импортных тарифов) и прекращением поставок в РФ. В силу этого нужно отметить, что существующий (принятый еще в рамках ВТО) уровень тарифной защиты Украины достаточно низок, а потому и не мог бы стать барьером для импорта товаров из ЕС. В свою очередь, сокращение поставок в РФ фактически уже произошло на фоне, как подчеркивалось, роста экспорта в другие страны*. Нивелированию рисков от выполнения Соглашения с ЕС будут способствовать значительная девальвация украинской валюты, повысившая ценовую конкурентоспособность отечественной продукции, к тому же в условиях сокращения доходов населения, а также обязательство ЕС не использовать субсидирование при экспорте в Украину, что существенно ограничит круг потенциальных потребителей дорогостоящего европейского продовольствия.

Таким образом, проблема преодоления вызовов в сфере торговли с ЕС лежит, прежде всего, в плоскости традиционного поддержания положительной динамики развития АПК и экспорта его продукции. При этом вовсе не обязательно основное внимание сосредоточивать на экспорте в страны ЕС, а процесс подготовки к полномасштабному выходу на европейский рынок воспринимать как необходимую предпосылку для освоения рынков других государств высококачественной отечественной продукцией.

Из всего, о чем шла речь, напрашивается общий вывод: Украина может и должна укреплять свои позиции мощного производителя и экспортера аграрной продукции. Причем совершенно очевидно, что возлагать особые надежды на каких бы то ни было внешних союзников – нецелесообразно, ведь никто и никогда в мировом бизнесе (в том числе и в аграрном), по меньшей мере, не рад появлению конкурентов и вероятной перспективе их доминирования. Возможности, риски и последствия развития отечественного сельскохозяйственного производства в определяющей степени формируются как результат реализации тех или иных инициатив украинского аграрного бизнеса, которые, в свою очередь, должны регламентироваться аграрной политикой государства.

Список использованной литературы

1. Пасхавер Б. Сценарии развития агросферы // Экономика Украины. – 2011. – № 11. – С. 38–44.

References

1. Paskhaver B. *Stsenarii razvitiya agrosfery* [Scenarios of development of the agrisphere]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2011, No. 11, pp. 38–44 [in Russian].

Статья поступила в редакцию 4 февраля 2015 г.

* Так, за 10 месяцев 2014 г. объемы экспорта в РФ мяса уменьшились в 2,6 раза (в том числе птицы – почти в 5 раз), а подсолнечного масла – на 56%. При этом в целом экспорт мяса птицы вырос на 20%, а подсолнечного масла – на 44%.

УДК 338.439.02(477)

Е. Б. ШМАГЛИЙ,
кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник, ведущий научный сотрудник

*Институт продовольственных ресурсов НААН Украины
(Киев)*

ПЛОДООВОЩНОЙ СЕКТОР УКРАИНЫ: ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И ПРИОРИТЕТЫ РОСТА

Исследованы современные особенности развития отечественного плодоовощного комплекса, тенденции и закономерности развития производства и рынка плодоовощной продукции. Оценены качественные и количественные параметры функционирования сырьевой и материально-технической базы перерабатывающих предприятий плодоовощного сектора АПК Украины, конкурентоспособность продукции отечественных производителей. Обоснованы главные приоритеты дальнейшего устойчивого развития, являющиеся базой для обеспечения эффективного функционирования экономики плодоовощного сектора АПК Украины.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, нормативно-правовое регулирование и координация, спрос на рынке плодоовощной продукции, сырьевая и материально-техническая база, конкурентоспособность плодоовощной продукции отечественных производителей, эффективное функционирование плодоовощного комплекса.

E. B. SHMAGLIY,
*Cand. of Econ. Sci.,
Senior Sci. Researcher, Leading Sci. Researcher*
*Institute of Food Resources of the NAAS of Ukraine
(Kiev)*

UKRAINE'S FRUIT-VEGETABLE SECTOR: FACTORS OF DEVELOPMENT AND PRIORITIES OF GROWTH

The modern peculiarities of development of the domestic fruit-vegetable complex and the tendencies and regularities of development of the production and the market of fruit-vegetable products are studied. The qualitative and quantitative parameters of the functioning of the raw-materials and material-technical base of processing enterprises of the fruit-vegetable sector of Ukraine's AIC, as well as the competitiveness of products of home producers, are estimated. The main priorities of a further steady development, which are the basis for ensuring the efficient functioning of the fruit-vegetable sector of Ukraine's AIC, are substantiated.

Keywords: food safety, normative-law regulation and coordination, demand on the fruit-vegetable market, raw-materials and material-technical base, competitiveness of fruit-vegetable products of home producers, efficient functioning of the fruit-vegetable complex.

Шмаглий Елена Борисовна (Shmaglii Elena Borisovna) – e-mail: nireroan@hotmail.com.

Плодоовощной сектор Украины и ее регионов развивается под воздействием системы новых экзогенных и эндогенных факторов. Экзогенные – это факторы развития плодоовощного сектора, возникшие в результате глобализации экономического пространства, подписания Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, а также сформировавшиеся благодаря принятию определенных политических и хозяйственных решений. В целом они несут как преимущества, так и вызовы, раскрывают возможности экспорта плодоовощной продукции и получения валютных средств для инновационного развития. В то же время речь идет о конкурентной борьбе между плодоовощным сектором Украины и “третьими” странами на мировом рынке. Эндогенные – это факторы, формирующие конкурентоспособность плодоовощного сектора в процессе производства плодоовощной продукции.

Главной движущей силой и мотивацией экономического развития плодоовощного сектора Украины на государственном уровне являются общественные интересы, в частности: национальная продовольственная безопасность и безопасность продовольствия, определяемые факторами стабильности производства, наличия запасов и доступности рынка; научная организация государственного регулирования конкурентоспособности плодоовощного сектора Украины с использованием единства политических, экономических, юридических, организационных и технологических мер, опирающихся на целостную системную основу. Рынок постоянно нарушает хозяйственную сбалансированность системы, а потому не может быть регулятором социально-экономического развития. Следовательно, государство должно всеми доступными средствами противодействовать возникающим негативным процессам.

Значительный вклад в решение проблем формирования и функционирования плодоовощного сектора Украины, а также широкого спектра вопросов, связанных с его развитием, сделали отечественные ученые Национальной академии наук Украины и Национальной академии аграрных наук Украины: И. Власенко, В. Кравченко, Д. Крисанова, Т. Осташко, Ю. Лупенко, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, В. Хареба, А. Шпичак и другие. В то же время сегодняшние проблемы, касающиеся функционирования плодоовощного комплекса и обусловленные асимметрией обязательств сторон Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС, остаются в ряду наиболее актуальных. Они требуют дальнейшего всестороннего исследования при новейших условиях и в контексте современных парадигм экономического развития.

Итак, **цель статьи** – комплексная оценка системы экзо- и эндогенных факторов и проблем развития плодоовощного сектора Украины, являющаяся основой и аналитической почвой формирования научных положений и рекомендаций по главным направлениям обеспечения его конкурентоспособного развития. В результате аналитического исследования современного развития плодоовощного комплекса Украины зафиксированы неотложные проблемы и существующие неиспользованные резервы для его развития с учетом экономической и социальной ситуации; очерчены общие ориентиры и пути перспективного развития плодоовощного сектора Украины; определены направления формирования конкурентоспособности плодоовощного сектора на мировом рынке.

Требования законодательства к обеспечению продовольственной безопасности государства. Современное развитие плодоовощного комплекса Украины в контексте обеспечения продовольственной безопасности государства координируется действующими законодательными и нормативно-правовыми актами, определяющими правовые, экономические, социальные, экологические и организационные принципы государственной политики в сфере формирования продовольственной безопасности, явля-

ющейся базовой составляющей национальной безопасности страны *. Правовой основой продовольственной безопасности Украины служат также действующие международные договоры, обязательность которых утверждена Верховной Радой Украины.

Рассматривая существующие подходы к решению вопросов национальной продовольственной безопасности и продовольственного обеспечения населения Украины, следует сказать об особенностях формирования и использования плодоовощной продукции и продовольствия в целом. Общий фонд потребления формируется из двух частей: во-первых, из рыночного фонда потребления, создаваемого под воздействием растущей платежеспособности граждан при неопределенности эластичности цены и предложения сельскохозяйственной продукции; во-вторых, из фондов потребления домашних хозяйств населения, вовлеченных в сельскохозяйственное производство в виде их нетоварных хозяйств, коллективных садов и огородов и т. п. Фонд потребления продовольствия городским населением определяется объемами местной торговли всех форм собственности, а также объемами местных рынков, где жители городов могут купить необходимые сельскохозяйственные продукты и продовольственные товары местного происхождения.

Современное состояние и тенденции соблюдения физиологически необходимых норм потребления плодоовощных продуктов в Украине. Несоблюдение физиологически необходимых норм потребления основных стратегических видов продовольствия, к которым относится и плодоовощная продукция, фактически формирует продовольственную опасность, когда существует риск оставить население страны (региона) на недостаточном уровне потребления стратегических видов продовольствия. Понятие продовольственной опасности корреспондирует с рисками недополучения физиологически необходимых продуктов питания большими группами населения. Существует тесная взаимосвязь между понятиями "безопасность" и "риски", что предопределяет необходимость исследования динамики потребления плодоовощных продуктов в Украине, являющихся основным источником поступления в организм простого и сложного сахара, витаминов, минеральных веществ и частично белков в соответствии с их функциональным назначением. Социально-экономический аспект проблемы заключается в том, что с точки зрения общественных потребностей минимальный уровень питания должен отвечать требованиям активной и полноценной жизни людей. Оценка современного состояния и тенденции соблюдения физиологически необходимых норм потребления плодоовощных продуктов в Украине представлены в таблице 1.

Оптимальной считается ситуация, когда в течение года фактическое потребление человеком плодоовощных продуктов отвечает рациональной норме, то есть ко-

* Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-п>; Деякі питання продовольчої безпеки : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.12.2007 р. № 1379 // Урядовий кур'єр. — 2007. — 12 грудня; Про затвердження Методологічних положень щодо класифікації та аналізу економічної активності населення : Наказ Державного комітету статистики України від 19.01.2011 р. № 12 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodologichnih-polozhen-shodo-klasifikac-doc47664.html>; Про внесення змін до Закону України "Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини" : Закон України від 24.10.2002 р. № 191-IV [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/191-15>; Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 р. № 806-р [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-р>; Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 р. № 603-р [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-р>.

эффицент соотношения фактического и рационального потребления равен единице. Как свидетельствуют данные таблицы 1, фактическое потребление картофеля и овощей выше, чем соответствующие рациональные нормы, а динамика этих продуктовых позиций больше всего растет по овощам. На протяжении последних пяти лет наметилось динамичное увеличение потребления фруктов, однако оно не достигает не только рациональной нормы потребления, но и предельной минимальной нормы потребления (табл. 2).

Таблица 1

Потребление плодоовощных продуктов *

(кг/на 1 чел. в год)

Продукты	Рациональная норма (расчеты МЗО Украины)	Минимальная норма	Г о д ы						
			1990	2000	2009	2010	2011	2012	2013
Картофель.....	124,0	96,0	131	134,5	133,0	128,9	139,3	140,2	139,1
Овощи.....	161,0	105,0	103	101,0	137,1	143,5	162,8	163,4	164,5
Фрукты.....	90,0	68,0	47	29,1	45,6	48,0	52,6	53,3	55,6

* Составлено по: Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – С. 9.

Таблица 2

Динамика индикатора достаточности потребления плодоовощных продуктов *

Продукты	Г о д ы						
	1990	2000	2009	2010	2011	2012	2013
Картофель.....	1,06	1,08	1,07	1,04	1,12	1,13	1,12
Овощи.....	0,64	0,63	0,85	0,89	1,01	1,01	1,02
Фрукты.....	0,52	0,32	0,51	0,53	0,58	0,59	0,62

* Рассчитано по: Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – С. 9.

Полносистемный подход к решению комплекса задач продовольственной безопасности в части соблюдения физиологических норм потребления плодоовощных продуктов в Украине требует моделирования рыночных отношений и рыночного спроса.

Социально-экономические факторы роста спроса на плодоовощную продукцию. Фактором, сдерживающим спрос на плодоовощном рынке, является состояние развития его инфраструктуры. Спрос на рынке плодоовощной продукции формируется домохозяйствами, пищевой промышленностью, в том числе в основном плодоовощеконсервной и винодельческой, фармацевтической и парфюмерной промышленностью и т. п. На спрос домохозяйств влияет совокупность социально-экономических факторов, среди которых самыми весомыми являются размер их дохода, уровень цен на продукцию, качественные преимущества продукции. Соответствующие возможные реакции домохозяйств на изменения их доходов могут быть следующими: а) изменение объема потребления в том же направлении; б) изменение объема потребления в противоположном направлении; в) отсутствие реакции спроса на изменение дохода. Сравнительная динамика за 2010–2013 гг. (табл. 3) свидетельствует, что темпы увеличения выпуска плодоовощной продукции (кроме картофеля) не только превышали рост ВВП и реальных доходов населения, но и имели положительно растущую динамику. В то же время для представленных макроэкономических показателей она демонстрирует выраженную негативную тенденцию.

Таким образом, в течение 2009–2013 гг. расширение потребительского рынка сдерживалось в основном за счет снижения темпов роста реальных доходов населения (в отличие, например, от 2005–2007 гг., когда потребительский плодоовощной

рынок не расширился из-за низких темпов роста производства плодоовощной продукции на фоне увеличения реальных доходов населения и ВВП).

Таблица 3

Индексы ВВП, реального дохода, производства плодоовощной продукции *

(% к предыдущему году)

Годы	Индекс ВВП	Индекс дохода населения	Производство		
			картофеля	овощей	плодов и ягод
2010	104,1	123,1	95,0	97,0	106,2
2011	105,2	115,1	129,0	121,0	111,8
2012	100,2	111,1	95,2	92,0	105,5
2013	100,3	104,9	96,0	99,0	114,1

* Рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины.

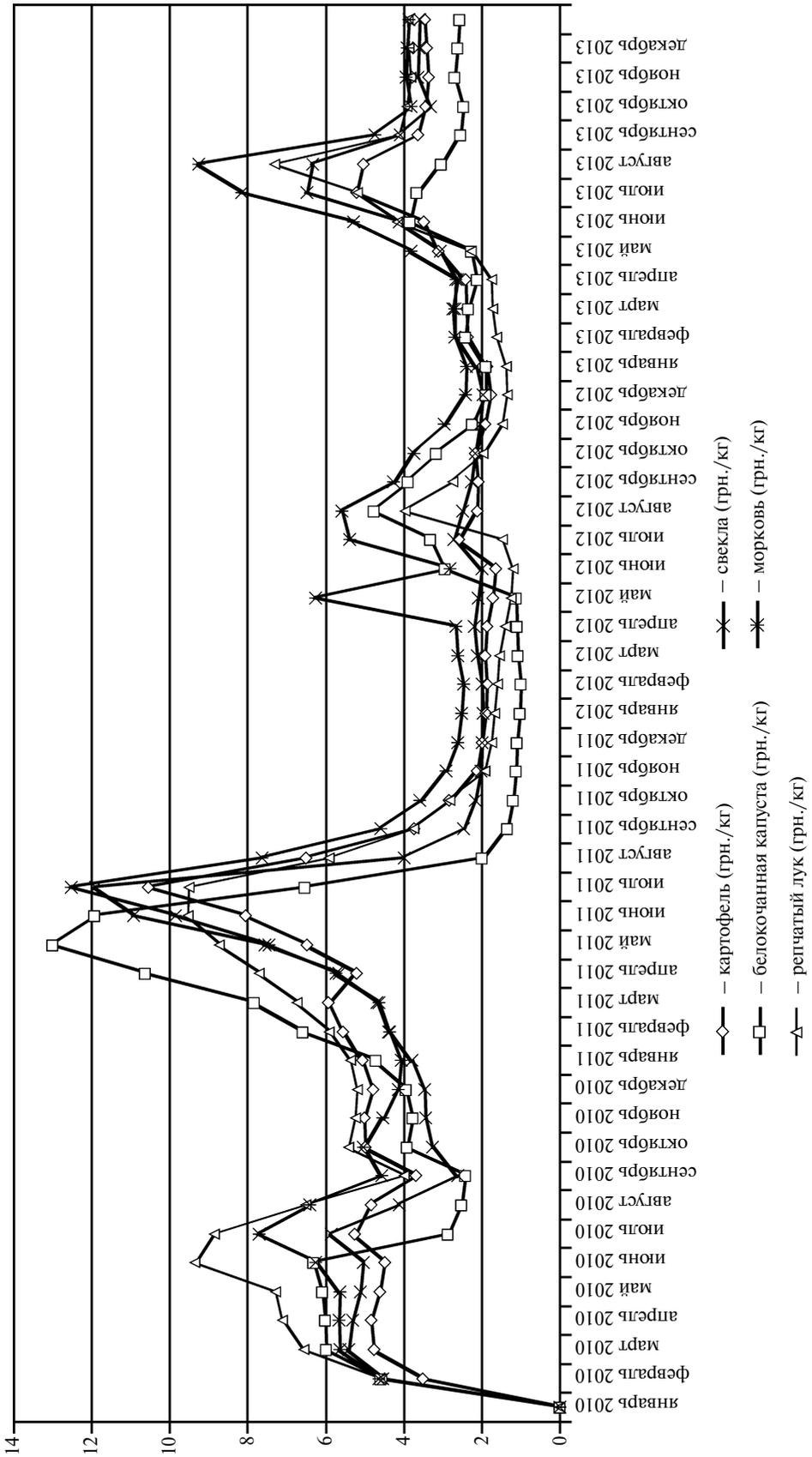
Состояние экономической доступности определяется доходами и характеризуется следующим: по данным Государственной службы статистики, в 2013 г. доходы домохозяйств составили 4073,2 грн., что на 7,5% больше, чем в 2012 г. При этом доля стоимости плодоовощных продуктов в доходах домохозяйств в 2013 г. равнялась 6,1% (246 грн.), а в 2012 г. – 5,7% (219,5 грн.). В этот период доля расходов на фрукты в общих расходах домохозяйств на питание уменьшилась с 6,9% в 2012 г. до 6,6% в 2013 г., а на овощи и картофель – выросла, соответственно, с 6,7% до 7,8%, что является характерным признаком снижения уровня благосостояния домохозяйств.

Влиятельным социально-экономическим фактором роста (спада) спроса на плодоовощную продукцию являются *цены и ценовая ситуация*. Так как овощи принадлежат к важным продуктам питания и в рационе человека их доля составляет почти 25%, то их цена играет важную роль в потребительской корзине каждого украинца. В целом на внутреннем рынке плодоовощной продукции наблюдается устойчивая тенденция к росту цен на овощи, однако с определенными колебаниями (рис.).

Средние цены реализации овощной продукции сельскохозяйственными предприятиями в 2010–2012 гг. имели тенденцию к снижению как по картофелю, так и по овощам в целом. В то же время в 2013 г. по сравнению с 2012 г. цены на картофель выросли на 45%, а на овощи в целом – на 19% (табл. 4).

Рост цен на плодоовощную продукцию в 2013 г. был вызван рядом причин. Отметим, что кроме ценообразующих (стоимостнообразующих) факторов действуют также множественные ценоотклоняющие факторы, вызывающие изменение цен в результате влияния качества и эффективности распределительных отношений, а также превышения спроса над предложением. При этом цена товара повышается, если он становится более полезным или редким, независимо от уровня затрат на его производство. Так, на рост цен в 2013 г. в том числе повлияло сокращение производства, например, репчатого лука, который занимал тогда наиболее критические позиции в овощной ассортиментной линейке (неблагоприятные погодные условия в период вегетации и сбора, а также вредители и болезни обусловили снижение его урожайности на 14% по сравнению с 2012 г.).

По данным Государственной службы статистики, валовой сбор картофеля в 2013 г. составил 22 млн. т, а средняя урожайность достигла 168 ц/га. В 2013 г. в Полесье был плохой урожай этого овоща из-за избыточной влаги и развития различных заболеваний, в первую очередь фитофтороза, а Лесостепь и Степь не получили хороший урожай из-за жары и засухи. В целом производители картофеля в 2013 г. резко сократили закупки посадочного материала европейской селекции, взяв его из урожая 2012 г. Следовательно, невысокое качество посадочного материала и неблагоприятные погодные условия привели к снижению урожая. Из общего количества собран-



Динамика средних розничных цен на овощи в Украине в 2010–2013 гг.

ного картофеля фактично половина оказалась некондиційною, а продовольственне качество составило лишь 25%. По оценкам экспертов, картофеля товарного качества было получено на 20% меньше, чем в 2012 г., остальной картофель был очень низкого качества, что не позволило ему выдержать длительное хранение*.

Таблица 4

**Средние цены реализации овощной продукции
сельскохозяйственными предприятиями, без ПДВ***

(грн./т)

Продукция	2010 г.	2011 г.	2012 г.	В среднем за 3 года	2013 г.	2013 г. к			В среднем за 3 года
						2010 г.	2011 г.	2012 г.	
Картофель, всего	2131	2033	1140	1768	1651	77%	81%	145%	93%
домохозяйства....	3138	2354	1448	2314	–	–	–	–	–
Овощи, всего.....	2552	2139	1957	2216	2324	91%	109%	119%	105%
домохозяйства....	3004	2900	2865	2923	–	–	–	–	–
Помидоры.....	1929	1552	1685	1722	–	–	–	–	–
Лук репчатый.....	2496	1700	728	1641	–	–	–	–	–
Капуста.....	2280	1837	1149	1755	–	–	–	–	–
Морковь.....	2155	1845	1444	1815	–	–	–	–	–
Свекла столовая...	2019	1664	1269	1651	–	–	–	–	–

* Составлено по данным Департамента продовольствия Минагрополитики Украины.

В целом в 2013 г. ценовой рост обусловили также ограниченные финансовые возможности хозяйств, что привело к сокращению производственных площадей почти для всех овощных культур, а это в совокупности с погодными условиями и экономией на средствах защиты растений (СЗР) вызвало снижение урожайности и валового производства овощей и, соответственно, повышение цен на них. На ценообразование также влияет большое количество посредников (перекупщиков) между производителями и потребителями, которые, по оценкам специалистов, забирают 20–25% оптовой цены на продукцию.

Состояние развития инфраструктуры плодоовощного рынка и его влияние на ценообразование. Современными "узкими" местами и достаточно острыми проблемами функционирования инфраструктуры плодоовощного сектора являются малое количество плодо- и овощехранилищ и недостаточное качество их мощностей для хранения, особенно овощей, в том числе картофеля, в результате чего, например, в 2013 г. почти четверть урожая была потеряна, что привело к резкому повышению цен на плодоовощную продукцию.

Отсутствие централизованных рынков и прозрачных оптовых торгов объективно создает предпосылки для ценового хаоса и роста цен, обуславливает дополнительные расходы для потребителей, неоправданно низкие доходы производителей, делает невозможным их прямой выход с собственной продукцией на конечного потребителя. Системного подхода к формированию отечественной сети оптовых рынков сельскохозяйственной продукции нет: развитие таких рынков происходит хаотично – без надлежащего обоснования их типов, масштабов, специализации, очередности создания, хотя в 2009 г. был принят Закон "Об оптовых рынках сельскохозяйственной продукции", который положил начало созданию таких крупных логистических объектов. В соответствии с Государственной целевой программой создания оптовых рынков сельскохозяйственной продукции (ОРСП) (принята в июне 2009 г.; в 2011 г. стала частью Госпрограммы развития села до 2015 года) планирова-

* Дослідження організаційно-економічного механізму функціонування інфраструктури ринку продуктів харчосмакової промисловості : Звіт II етапу науково-дослідної роботи 44.00.01.04.П. – К. : Інститут продовольчих ресурсів НААН України, 2013. – С. 90–149.

лось до 2013 г. сформировать сеть из 25 таких рынков во всех областных центрах, но фактически полностью инфраструктура ОРСП так и не построена *. Объем инвестиций в такой объект, в зависимости от проекта, составляет 200–300 млн. грн., а срок окупаемости – 10–20 лет. Причем без предусмотренной законодательством государственной компенсации расходов на строительство ОРСП инвесторов не привлекают даже льготы в части, например, выделения земельных участков (табл. 5).

Таблица 5

**Основные показатели действующих в Украине ОРСП
(по состоянию на 1 июня 2013 г.) ***

ОРСП	Введен в эксплуатацию	Объем инвестиций (млн. грн.)	Компенсация за счет госбюджета (млн. грн.)	Общая площадь (га)	Количество покупателей (млн. чел.)	Количество продавцов (тыс. чел.)	Объем реализованной продукции (тыс. т)
“Столичный”.....	Июль 2011 г.	320 **	108	157	1,8	66,0	390,2
“Шувар”.....	Сентябрь 2009 г.	294	98	50	2,7	225,2	1100,2
“Хозяин”.....	Август 2011 г.	136	46,9	35	0,4	10,6	80,8
“Азовский”.....	Сентябрь 2013 г.	217	27,6	10

* Составлено по данным Департамента продовольствия Минагрополитики Украины.

** С момента ввода в эксплуатацию.

Еще в 2010 г. было предусмотрено выделение бюджетной финансовой поддержки Министерству аграрной политики и продовольствия Украины, а соответствующим постановлением – определен достаточно большой перечень направлений по возмещению государством на безвозвратной основе расходов ОРСП: от разработки проектно-сметной документации, строительства коммуникаций, покупки различных объектов инфраструктуры для размещения и обеспечения функционирования таких рынков до возмещения половины расходов на приобретение необходимого оборудования, а также на оплату работ, товаров и услуг, связанных со строительством. Этот комплекс мер учел также стоимость земли, которая безвозмездно выделяется местной властью под строительство таких объектов, а также налоговые льготы, предусмотренные для ОРСП украинским законодательством, что, в свою очередь, существенно увеличило общую сумму бюджетной поддержки. Например, экономия владельцев “Столичного” лишь на приобретении 160 га земли в Киево-Святошинском районе оценивается приблизительно в 800 млн. грн.

Из расчетных 4 млрд. грн., за которые планировалось ввести 25 объектов, государство должно было компенсировать из бюджета 1,2 млрд. грн. В соответствии с данными Минагрополитики, инвесторы уже вложили в строительство ОРСП 998 млн. грн., при этом из госбюджета было компенсировано 280 млн. грн. Компенсация средств на строительство ОРСП из госбюджета позволяла сократить срок окупаемости объектов, поэтому инвесторы активно интересовались такими проектами. В настоящее время из-за проблем с финансированием планы инвесторов существенно изменились **.

Если существуют несоответствие национального подхода к построению системы ОРСП и европейских принципов (отсутствие цели максимизации прибыли, ввода

* Там же.

** Там же.

вокруг этих рынков "защитного периметра" и т. п.), а также жесткий контроль над их деятельностью со стороны государства и муниципальной власти как владельцев контрольных пакетов акций таких рынков, то целесообразным и важным является совершенствование действующей законодательной базы, включая принятие ограничивающего закона, который бы регламентировал формирование национальной сети оптовой торговли. При этом ключевыми аспектами должны стать как общенациональный подход и весомость государственных рычагов влияния на развитие их сети, так и необходимость взаимодополняющего развития оптовой и розничной торговли плодоовощной продукцией. К отсутствию механизмов государственного регулирования деятельности ОРСП добавляются недостаточное качество транспортной логистики, а также общий дефицит складских и логистических объектов.

Инвестиции в материальную рыночную инфраструктуру, учитывая особенности такого рода объектов (длительный срок службы соответствующих объектов, наличие существенных невозвращенных расходов, влияние факторов риска и неопределенности), в мировой практике чаще всего осуществляются при участии государства. Аналитические данные и оценка экспертов свидетельствуют об осязаемом сокращении инвестиций в хранение овощей и фруктов: если за 2010–2011 гг. объемы овощехранилищ увеличились на 30%, то в 2012–2013 гг. — всего на 2%. Имеющиеся мощности позволяют долгосрочно хранить лишь 2,4 млн. т овощей, при минимальной потребности 4,1 млн. т. В итоге значительная часть урожая погибает и на полях, и при хранении в плохих условиях. Так, по разным оценкам, в 2012 г. до потребителей не дошло 2,6–3 млн. т урожая овощей (без учета картофеля). В 2013 г. потери были еще выше, при этом основной удар пришелся на частные хозяйства, доля которых в производстве овощной продукции составила 87%. Проблема заключается и в том, что большинство действующих овощехранилищ эксплуатируются уже 30 лет — многие из них реконструировать не выгодно. Дешевле построить новые, однако это тоже дорого — они окупятся не раньше, чем через 7–8 лет. В 2013 г. суммарная мощность сданных в эксплуатацию новых площадей для хранения плодоовощной продукции едва превысила 100 тыс. т. Следовательно, с такими темпами необходимый уровень в 4 млн. т хранения в лучшем случае может быть достигнут через 15 лет. При таких условиях сезонное падение цен на овощи закономерно сменится ценовым прыжком — после того, как будет потеряна приблизительно четверть урожая*.

В дальнейшем инфраструктурные пропорции плодоовощного сектора Украины должны развиваться путем увеличения партий продукции хозяйств за счет формирования кооперативных и других объединений. Мощности по хранению плодоовощной продукции производителей на принципах кооперации постепенно концентрируют ее в крупные партии, нужные оптовикам. Также должно развиваться контрактное производство на базе крупных товарных хозяйств с развитой инфраструктурой и широким ассортиментным спектром продукции.

В организации цивилизованного рынка одним из основных условий его эффективного и сбалансированного развития служит соблюдение ценовой эквивалентности обмена между производителями, переработчиками, посредниками интегрированного рынка плодоовощной продукции (ИРПП). Цены на продукцию такого рынка и его ресурсы объективно зависят друг от друга и должны быть сбалансированными [1]. Однако наличие механизма реализации этого требования в условиях рынка не гарантируется. Кроме того, дестабилизирующим моментом влияния фактора цен на ресурсы является стремление товаропроизводителей к максимальной прибыли, что уравнивается спросом только в условиях конкуренции.

Огромное количество посредников на ИРПП, в частности оптовиков, приводит к значительному завышению цены продажи и занижению цены оптовых заку-

* Там же.

пок. Это вызывает неудовлетворение сельских производителей и потребителей плодоовощной продукции. В результате обостряется экономическая незащищенность производителей плодоовощной продукции: малых сельскохозяйственных предприятий, фермерских и частных сельских хозяйств.

В существующей ситуации должна быть активнее позиция власти относительно информатизации торговли, ее стандартизации, углубления сотрудничества с отраслевыми ассоциациями, а также сбытовыми кооперативами и объединениями, что фактически будет способствовать привлечению участников ИРПП к реальному управлению рынком [2]. Например, во Франции действуют 60 отраслевых ассоциаций, у которых есть необходимые финансы и средства для принятия решений и контроля над их выполнением. Такие ассоциации должны иметь широкие полномочия по распределению цены конечного спроса между участниками ИРПП, поэтому им следует строить свою работу на принципах репрезентативности представителей от секторов ИРПП, их паритетного равенства, права одного голоса при принятии решений. Государство должно делегировать им реальную власть, в частности, касающуюся контроля над выполнением текущих и долгосрочных соглашений между производством и торговлей, предусматривающими общую стратегию, правила эффективного функционирования производственного, промышленного, торгового субсекторов ИРПП, а также решения вопросов финансирования своей деятельности. Именно так производители плодоовощной продукции не только освободятся от монополии и диктата закупочных и посреднических организаций, но и смогут снизить риски, связанные с имплементацией положений Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС.

Тенденции формирования спроса на плодоовощеконсервном рынке. Предложение и спрос на переработанную плодоовощную продукцию в Украине характеризовались достаточно динамичным развитием до кризиса, что объясняется, с одной стороны, реальным ростом доходов населения, а с другой – уменьшением объемов домашнего консервирования. В 2008–2009 гг. экономическая ситуация носила другой характер, что было связано со снижением покупательной способности населения и повышением цен на плодоовощное консервирование.

По всему ассортименту переработанных овощей в Украине наиболее высоким остается потребление консервированных огурцов и томатов. В структуре сырья, которое ежегодно закупается консервными заводами, доля огурцов составляет не менее 50–60%. В то же время значительная часть перерабатывающих заводов сокращает производство фруктового консервирования. Главными причинами этого стали рост цен на упаковку и сахар, а также, как следствие, падение спроса на повидло, варенье и пюре.

Смена покупательских интересов негативно влияет в первую очередь на позиции, дополняющие традиционный ассортимент плодоовощного консервирования: грибы, салаты, закуски. Даже у лидеров рынка наблюдается падение объемов продаж. Для покупателя приоритетным фактором выбора обычно является соответствие умеренной цены и хорошего качества, поэтому для большинства потребителей интерес представляют именно продукты среднего ценового сегмента.

Еще один фактор уменьшения спроса на плодоовощное консервирование связан с ограничениями украинского экспорта в Россию. По официальной статистике, из всего объема украинского плодоовощного консервированного экспорта более 70% овощных консервов и почти 40% поставок экспорта соков приходилось на РФ. Если в первой половине 2014 г. эти поставки были проблемными (ведь украинский экспорт плодоовощной продукции, в том числе и консервирования, был включен в профили риска “Системы управления рисками” Федеральной таможенной службы России), то после 22 октября того же года – невозможными. РФ запретила импорт из Украины любой растительной продукции. Запрет касается не только поставок

произведенных в Украине овощей и фруктов, продуктов их переработки, но и продукции, которая шла в РФ транзитом через Украину, кроме турецкой.

Производственные возможности перерабатывающих предприятий. Экономика отечественного промышленного консервирования фруктов и овощей, а также его структура формируются в условиях определяющего влияния уровня развития сырьевого обеспечения. Основными производителями фруктов и овощей остаются частные хозяйства с низким уровнем механизации производственных процессов, с недостаточной защитой от вредителей и болезней, с неиспользованием современных технологий по производству плодоовощных ресурсов, с затратами труда, которые значительно выше, чем в сельскохозяйственных предприятиях, с недостаточным качеством выработанной плодоовощной продукции.

Следовательно, основные проблемы промышленного консервирования — это недостаточное качество плодоовощного сырья, узкий ассортимент, сортовой состав и подбор культур, которые должны отвечать технологическим и нормативным требованиям промышленного консервирования, нестабильность и объемы поставок, несоблюдение их ритмичности и нужных сроков снабжения, неразвитая инфраструктура и слабая логистика. Основными причинами этого являются плохая организация выращивания плодоовощных культур, неэффективность организационно-экономического механизма, недостатки в организации стабильных сырьевых зон. Все это непосредственно влияет на ассортимент консервированных плодоовощных продуктов, ритмичность деятельности перерабатывающих предприятий, уровень использования их производственных мощностей, себестоимость продукции, прибыль и рентабельность хозяйственной деятельности.

Наиболее приемлемый механизм решения существующих проблем — своевременная организация стабильно действующих сырьевых зон для плодоовощеконсервных предприятий (сырье которых малотранспортабельно, поэтому быстро портится), где срок хранения сырья ограничен до несколько дней или часов, что в значительной степени позволяет сохранить объемы и качество сырья, сократить транзакционные издержки.

Определяющим компонентом интегрального производственно-ресурсного комплекса сферы переработки и консервирования овощей и фруктов служат основные промышленно-производственные фонды (основной капитал). Их развитие сопровождается относительно высокими темпами фондового накопления, особенно в 2009–2010 гг. (табл. 6 и 7), когда темпы прироста фондового аппарата предприятий по переработке и консервированию овощей и фруктов составили, соответственно, 19,8% и 21,6% от уровня 2008 г. — начала развертывания глобального финансового кризиса. Период 2011–2013 гг. характеризовался значительным замедлением темпов накопления основных фондов (табл. 6), что было следствием в том числе кризисных процессов.

Как видно из таблицы 7, коэффициент обновления основных фондов в 2009–2012 гг. характеризовался тенденцией к снижению. Более того, приведенные пропорции и соотношение коэффициентов обновления и выбытия основных фондов свидетельствуют о преимущественно экстенсивном режиме их расширенного воспроизводства. Интенсивная форма обновления достигается в результате вывода физически и морально устаревших элементов вещественных носителей основного капитала из производственного процесса, а не прироста функционирующего парка машин и оборудования, что проявляется увеличением показателя ввода фондов по сравнению с уровнем показателя выбытия. Следовательно, это приводит к тому, что новое оборудование "растворяется" в массе устаревшего. В то же время определяется тенденция роста коэффициента замены основных фондов, но это происходит за счет того, что в посткризисный период вводилось очень незначительное количество

новых вещественных носителей основного капитала (особенно в 2010–2011 гг.) на фоне значительной массы выбывших основных фондов.

Таблица 6

Основные показатели производственного привлечения и движения основных промышленно-производственных фондов консервирования овощей и фруктов в Украине *

(тыс. грн.)

Показатели	Г о д ы			
	2009	2010	2011	2012
Стоимость основных средств.....	4692181	4763293	3709869	4092836
Введено основных фондов.....	702731	346718	74197	248044
Выбыло основных фондов.....	195149	471418	1157727	154201
Ликвидировано основных фондов.....	11823	30044	14839	13939
Уровень износа основных фондов (%).....	35,2	39,4	41,7	47,4

* Рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины.

Таблица 7

Система показателей обновления основных промышленно-производственных фондов предприятий по переработке и консервированию овощей и фруктов в Украине *

(%)

Показатели	Г о д ы			
	2009	2010	2011	2012
Коэффициент ввода (обновления) – отношение введенных основных фондов к количеству фондов на конец года.....	15,0	7,3	2,0	6,1
Коэффициент выбытия – отношение ликвидированных фондов к общей стоимости фондов в начале года.....	0,2	0,6	0,4	0,3
Темпы прироста фондов (к 2008 г.).....	19,8	21,6	-5,2	4,5
Коэффициент замены – соотношение выбывших и введенных основных фондов.....	27,8	135,9	155,9	62,2
Средний возраст оборудования по износу (лет).....	20,4	22,8	24,0	24,9

* Рассчитано по данным Государственной службы статистики Украины.

Характеристика состояния основных промышленно-производственных фондов на предприятиях по переработке и консервированию овощей и фруктов включает также анализ уровня износа фондового аппарата отрасли. Физическое состояние вещественных носителей основного капитала характеризуется степенью износа основных фондов, что, согласно представленной в таблице 6 динамике, свидетельствует о постоянной непрерывной тенденции к росту уровня износа вещественных носителей основного капитала. Если параметры физического износа основных фондов в отрасли не будут стабилизированы, то в дальнейшем это приведет к постепенному “истощению” фондового аппарата, что, в свою очередь, будет значительной преградой для технического развития предприятий, увеличит ремонтно-эксплуатационные расходы, снизит технико-экономические, экологические, эргономичные характеристики производства. Также необходимо выполнять работу по стабилизации возрастных характеристик действующих фондов и прекращению увеличения их среднего возраста.

Конкурентоспособность продукции отечественных производителей и направления по активизации внешнеэкономической деятельности. Конкурентоспособность плодово-овощных товаров в контексте данного исследования рассматривается как совокупность их качественных и стоимостных характеристик, обеспечивающих им преимущество на внутреннем рынке страны в заданный промежуток времени по сравне-

нию с аналогичными импортными товарами. Проанализируем ценовую конкурентоспособность производителей отдельных овощей и фруктов с учетом того, что импорт плодоовощной продукции растет с ноября — декабря 2013 г., а темпы этого роста постепенно ускоряются.

Учитывая роль картофеля, капусты и яблок в структуре потребления населения, рассмотрим ценовую конкурентоспособность соответствующих производителей на внутреннем рынке. В прошлом маркетинговом году (01.07.2013 — 01.03.2014 гг.) импорт картофеля составил 2002 т, что в 27,1 раза больше по сравнению с предыдущим маркетинговым годом. Импорт картофеля в январе — феврале 2014 г. составил 1561 т против 31 т за соответствующий период 2013 г., то есть был больше в 50,2 раза. Самые значимые поставки в Украину осуществлялись из Нидерландов — 57,5% (897 т по цене 0,87 дол./кг), Египта — 22,8% (356 т по цене 0,90 дол./кг), Литвы — 6,4% (100 т по цене 0,75 дол./кг). По данным НИИ "Укراгропромпроизводительность", в этот период средняя цена реализации картофеля на продуктовых рынках составила 0,42 дол./кг, следовательно, картофель национального производителя был на внутреннем рынке Украины более конкурентоспособным по цене. В прошлом маркетинговом году (01.07.2013 — 01.03.2014 гг.) импорт капусты достиг 1238 т, что на 10,3% больше, чем в соответствующем периоде предыдущего маркетингового года. Импорт в январе — феврале 2014 г. составил 877 т капусты всех видов, что на 1,2% больше по сравнению с соответствующим периодом 2013 г. Самые значимые поставки осуществлялись из Испании — 62,6% (549 т по цене 1,39 дол./кг), Франции — 10,6% (93 т по цене 1,40 дол./кг), Италии — 9,5% (83 т по цене 1,35 дол./кг). После сравнения со средней ценой реализации капусты на продуктовых рынках в этот период, которая была на уровне 0,29 дол./кг, становится очевидным, что капуста отечественного производителя полностью конкурентоспособна на внутреннем рынке. В прошлом маркетинговом году (01.07.2013 — 01.03.2014 гг.) импорт яблок достиг 7139 т, или 46,1% от объема импорта соответствующего периода предыдущего маркетингового года. Импорт яблок, груш, айвы в январе — феврале 2014 г. составил 3231 т, или 41,4% от объема соответствующего периода 2013 г. Самые значимые поставки осуществлялись из Польши — 62,3% (2013 т по цене 1,52 дол./кг), Нидерландов — 16% (517 т по цене 1,33 дол./кг), Италии — 12% (388 т по цене 1,43 дол./кг). За этот же период, по данным НИИ "Украгропромпроизводительность", средняя цена реализации яблок на продуктовых рынках составила 0,42 дол./кг. Следовательно, яблоки национального производителя были полностью конкурентоспособными на внутреннем рынке Украины.

Очевидно также, что при росте курса доллара к гривне ценовая конкурентоспособность отечественных продуктов укреплялась, а при курсе более 10 грн./дол. украинские плодоовощные товары выигрывали ценовую конкуренцию в течение проанализированного периода. В то же время это создавало реальную опасность роста цен на внутреннем рынке (особенно в ситуативных условиях дефицита плодоовощного сырья). Однако ситуация стремительно менялась, и сравнение украинских цен на оптовых рынках, например, с польскими показывает, что по текущему курсу НБУ в ноябре 2014 г. украинская молодая капуста стоила на 128,5% больше (на 3,4 грн./кг), чем польская, картофель — на 90,1% (на 2,9 грн./кг), лук — на 81,9% (на 4,6 грн./кг), морковь — на 30,3% (на 1 грн./кг), томаты — на 14,2% (на 2,2 грн./кг), огурцы — на 8,4% (на 0,6 грн./кг). Только свекла выигрывала ценовую конкуренцию — она была дешевле на 20,2% (на 0,7 грн./кг).

О рынке консервов из овощей и фруктов можно сказать, что внутреннее производство продукции низкого ценового сегмента достаточно развито, имеет собственные товарные брэнды и может оцениваться как полностью конкурентоспособное, но

дальнейшее его развитие в значительной степени будет зависеть от наличия качественного, недорогого сырья, то есть от состояния процесса выращивания овощей и фруктов в Украине [3]. В контексте конкурентоспособности отечественной плодоовощной продукции и стратегических направлений активизации внешнеэкономической деятельности есть также проблемные вопросы, касающиеся создания зоны свободной торговли (ЗСТ) с ЕС. Фундаментальной целью Соглашения о ЗСТ провозглашен рост торговли и инвестиционных потоков между ЕС и Украиной путем либерализации торговли и гармонизации регуляторной среды. Характерной особенностью является несимметричность отношений между партнерами Соглашения о ЗСТ в сфере сельского хозяйства и продовольствия: в ЕС рынки продовольственных товаров наиболее защищенные, а в Украине – чрезвычайно низкий уровень их защиты. На сегодня известны пять основных инструментов для регулирования торговли сельскохозяйственными товарами в ЗСТ: 1) тарифные уступки – полное или частичное снижение импортных тарифов; 2) тарифные уступки в рамках тарифной квоты – снижение или отмена тарифов на определенное количество отдельных продуктов; 3) специальные защитные меры, автоматически осуществляемые в случае преобладания экспорта или снижения цены по сравнению с критическими уровнями; 4) применение правил прохождения с целью предоставления преференций исключительно сторонам соглашения ЗСТ; 5) гибкие условия – например, либерализация в случае изменения внутренней аграрной политики одной из сторон Соглашения.

Реально применяются четыре варианта регулирования торговли (“чувствительными” товарами) в рамках ЗСТ: полное исключение продукта из тарифного предложения; откладывание обязательств о снижении тарифов до конца переходного периода; установление тарифных квот; специальные защитные меры. По условиям Соглашения, Украина должна иметь низкий уровень поддержки своего сельского хозяйства, а также не может использовать специальные защитные меры и устанавливать новые тарифные квоты (кроме тарифной квоты на сахарный тростник), следовательно, остаются только два варианта защиты “чувствительных” товаров * [3].

В торговых режимах ЕС и Украины также существует асимметрия, в частности, уровень тарифной защиты таможенной территории ЕС значительно выше. Импорт овощей и фруктов в ЕС регулируется тарифными квотами, представленными системой тарифов, зависящих от ввозных цен. Такая система, как и сами тарифы, является сезонной. Исключение составляют томаты, яблоки, лимоны, огурцы и кабачки, для которых целый год действуют одинаковые тарифы. Импорт фруктов и овощей также регулируется специальными защитными мерами (СЗЗ), согласно ст. 5 Соглашения ВТО “О сельском хозяйстве”; СЗЗ применяются для импорта независимо от цены ввоза. Импорт фруктов и овощей в ЕС строго регулируется санитарными и фитосанитарными нормами. В настоящее время действующий средний тариф на продукты сельского хозяйства в ЕС составляет 13,7%, тогда как в Украине средние ставки ввозной пошлины на продукцию сельского хозяйства равны 9,2%. Уровень тарифной защиты плодоовощных товаров в ЕС также выше. Так, на свежие или охлажденные томаты и огурцы (коды – ТН ВЭД 0702, 0707), а также на яблоки, груши и столовый виноград (коды – ТН ВЭД 0806108090, 0806205090, 08061010) Украина в течение пяти лет должна снизить пошлину с 10% до 5%, а ЕС будет применять свободную адвалорную ставку пошлины, которая будет определяться конъюнктурой внутреннего рынка ЕС и постоянно меняться, создавая дополнительные риски для экспортеров. Для овощной продукции (огурцов и томатов), которая уже сейчас практически вписывается в параметры рынка ЕС, установлена система входных цен, при которой адвалорная пошлина

* Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization. – 2008. – January 25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.wto.org.

на равняется нулю, а специфическая пошлина рассчитывается на базе средневзвешенных европейских цен на продукты. В то же время в Украине на эти виды плодово-овощной продукции будет установлен нулевой тариф с переходным периодом.

Интегральная оценка вероятных достижений и потерь в результате влияния Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС на динамику экспорта отечественных овощей, фруктов и продуктов их переработки выполнена и обоснована ведущими учеными ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины" [4, с. 21], и обобщенно она составляет 1 : 1,5. При этом обращаем внимание на тот факт, что основные резервы реального увеличения достижений и поиск путей минимизации возможных потерь следует искать в сфере производства фруктов и овощей (0 : 1), а не их переработки (1,13 : 1).

В контексте минимизации вероятных потерь реально выйти на европейский рынок удастся только тем производителям, которые уже успели зарекомендовать себя, имеют высокое качество продукции, необходимую документацию и конкурентную цену. Популярными овощными культурами на европейском рынке, как и раньше, будут бобовые, в частности горох (в 2013 г. его экспортировали на 16,4 млн. дол.). Выйти на плодово-овощной рынок ЕС также смогут лишь те компании, которые найдут относительно незаполненную нишу. Например, в Европе существует значительный спрос на свежие ягоды — малину, чернику, голубику, черную смородину и особенно — жимолость.

Единственным конкурентным преимуществом украинских производителей плодово-овощной продукции является относительно дешевая рабочая сила. Следовательно, Украина может быть конкурентоспособной по тем культурам, которые требуют больших трудозатрат, например, по бахчевым. Именно бахчевые — единственная товарная позиция в линейке свежей плодово-овощной продукции, где Украина имеет положительное сальдо в торговле с европейскими странами: импортируя из стран Евросоюза около 300 т плодово-овощной продукции, Украина экспортирует в Европу 15–20 тыс. т арбузов. Фермеры Херсонщины уже адаптируются к требованиям европейских покупателей, выращивая бескосточковые сорта арбузов; в 2014 г. они осуществили поставки на европейский рынок 800 т дынь. Вместе с тем в ближайшие годы Украина способна отвоевать в борьбе свое место на европейском рынке органических овощей и фруктов.

В целом главными причинами, из-за которых отечественные производители в основной своей массе не смогут в 2015 г. выйти на европейский рынок, являются объемы партий продукции и стабильность их поставок, цена, качество и сертификация производства. Для того чтобы обеспечить стабильные поставки качественной продукции, необходимо инвестировать в технологии защиты почвы, переработку продукции после уборки урожая, быструю логистику и т. д. Еще одно очень важное условие — сертификация производства согласно стандартам GlobalGAP. В Украине только несколько производителей плодово-ягодной продукции прошли или проходят эту процедуру.

Отечественная плодово-овощная переработка может существенно увеличить экспортные поставки в ЕС. Подтверждением этому является финальная стадия достаточно успешных и конструктивных переговоров Минагрополитики в январе 2015 г. с профильным еврокомиссаром и министрами сельского хозяйства стран ЕС (Германии, Швеции, Литвы, Латвии) об увеличении квот на фрукты и соки — яблочный и виноградный, ведь прошлогодняя квота на экспорт в ЕС по этим позициям была использована досрочно, что свидетельствует о наличии спроса на украинские соки. Все эти моменты связаны с вопросами стандартизации продукции. В результате принятия Украиной обязательств по техническому урегулированию промышленной про-

дукции по международным и европейским нормам, а также их законодательной имплементации, технические регламенты и стандарты нуждаются в инвестициях, необходимых для их внедрения в плодоовощном секторе. Такая оценка инвестиций осуществлена с использованием опыта Польши, прошедшей путь евроинтеграции и имеющей подобную структуру плодоовощного сектора [4, с. 24]. Расходы на гармонизацию законодательства в сфере стандартизации являются лишь частью совокупных расходов на модернизацию производства согласно европейским стандартам. По такой оценке, расходы Украины на полное внедрение стандартов ЕС в плодоовощном секторе превысят 390 млн. евро, однако допускается, что их подавляющее большинство будет осуществлено после начала переговоров о присоединении Украины к ЕС, а в рамках Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС эти расходы составят почти 195 млн. евро.

Следовательно, риски ЗСТ с ЕС для овощей и фруктов связаны, в первую очередь, с ростом в 2013–2014 гг. объемов импорта почти по всем основным плодоовощным товарным позициям, особенно по фруктам. Рынок характеризуется высокой эластичностью импорта по цене, поэтому снижение или отмена таможенного тарифа вызовет дальнейшее увеличение объемов импорта. В то же время особо привлекательными направлениями активизации внешнеэкономической деятельности плодоовощного сектора Украины являются новые рынки стран Восточной Европы (Литвы, Латвии, Чехии), рынки Центральной Азии и др.

Государственное регулирование конкурентоспособности плодоовощного сектора Украины. Регуляторная политика государства должна формироваться в соответствии с глобальными преимуществами и угрозами для плодоовощного сектора Украины и условиями имплементации положений Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Это должна быть политика протекционизма, но только на базе рыночных методов. В частности, стоит воспользоваться механизмом регулирования экономических отношений между субсекторами производства фруктов и овощей, их переработки и торговли по французскому образцу. Здесь нет традиционной поддержки, а рыночная парадигма вооружена инструментами согласования интересов на многосторонних переговорах с принятием рыночных договоров, обязательных для выполнения. Реализация предельных цен, прямых выплат товаропроизводителям, регулирование доступа к рынку, квотирование производства, а также программы стимулирования спроса — это традиционные подходы для развитых стран, которые целесообразно внедрять.

Государственная поддержка должна строиться на изменении акцентов в направлении мер “зеленой шкатулки”, основными из которых являются: исследования и исследовательские программы по селекции и семеноводству и т. п.; формирование межотраслевых и секторных организаций по интеграции и структуризации производства, организации рынка и распределению факторных доходов; контроль и борьба с вредителями и болезнями овощей и фруктов; подготовка специалистов, руководителей фермерских хозяйств; предоставление консультативных услуг, обеспечение передачи информации и результатов научных исследований; контроль над качеством плодоовощных продуктов и соблюдением стандартов; развитие инфраструктуры и т. п.

Выводы

Среди приоритетных направлений развития плодоовощного сектора необходимо выделить следующие:

— в сфере аграрного производства: дальнейшее внедрение новейших прогрессивных агротехнологий выращивания и хранения картофеля, овощей и фруктов на инновационной основе с целью повышения их качества и рентабельности производства; совершенствование системы формирования и использования сортовых ресурсов картофеля, овощных и фруктовых культур, обеспечение соблюдения научно

обоснованной структуры посевов овощных культур в открытой почве; обеспечение дальнейшего более эффективного развития инфраструктуры внутреннего рынка, в том числе активизация развития сети региональных оптовых рынков в соответствии с законодательством; принятие мер по упрощению доступа производителей плодово-овощной продукции к продовольственным рынкам и т. п.;

– в сфере плодовоовощной промышленной переработки: улучшение сырьевого обеспечения консервных предприятий, в том числе путем создания стабильных сырьевых зон; технико-технологическая модернизация, особенно основного фондового аппарата по переработке и консервированию плодовоовощного сырья, с целью улучшения качественных параметров готовой продукции и ее упаковки, снижения себестоимости; расширение ассортимента продукции за счет увеличения количества товаров новых видов, а также продукции в мягкой таре; стимулирование и совершенствование сбыта преимущественно за счет активизации внешнеэкономической деятельности и налаживания сотрудничества с торговыми сетями; стимулирование углубления вертикальной интеграции плодовоовощных консервных предприятий с сельскохозяйственными производителями с целью дальнейшего развития кластерного сегмента ее наукоемкого рынка и плодовоовощеконсервных кластеров на принципах адаптации, диверсификации и сетевой диффузии новейших научно-технических достижений с участием аграрных и перерабатывающих предприятий, профильных научных учреждений, торговых и обеспечивающих предприятий.

Список использованной литературы

1. *Пасхавер Б.Й.* Тенденції та проблеми національного продовольчого споживання // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 5–13.
2. *Хвесик М.А., Лисецький А.С.* Продовольча безпека України : моногр. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – 159 с.
3. *Осташко Т.* Агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: аналіз умов доступу, конкурентоспроможності товарів і засобів захисту // Український соціум. – 2008. – № 1(24). – С. 121–130.
4. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наук. доповідь ; [за ред. В.М. Гейця, Т.О. Осташко, Л.В. Шинкарук]. – К. : ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАН України", 2014. – 102 с.

References

1. Paskhaver B.I. *Tendentsii ta problemy natsional'nogo prodovol'chogo spozhyvannya* [Tendencies and problems of the national food consumption]. *Ekonomika APK – AIC's Economy*, 2014, No. 10, pp. 5–13 [in Ukrainian].
2. Khvesyk M.A., Lysetckyy A.S. *Prodovol'cha Bezpeka Ukrainy* [Ukraine's Food Safety]. Kyiv, CSPFU of the NASU, 2008 [in Ukrainian].
3. Ostashko T. *Agroprodovol'chyi rynek Ukrainy v umovakh SOT: analiz umov dostupu, konkurentospromozhnosti tovariv i zasobiv zakhystu* [Ukraine's agrifood market under conditions of WTO: analysis of the conditions of entering, competitiveness of goods, and means of protection]. *Ukrain. Sotsium – Ukr. Socium*, 2008, No. 1(24), pp. 121–130 [in Ukrainian].
4. *Otsinka Vplyvu Ugody pro Asotsiatsiyu / ZVT mizh Ukrainoyu ta ES na ekonomiku Ukrainy, za red. V.M. Heitsya, T.O. Ostashko, L.V. Shynkaruk* [Estimation of the Influence of the Agreement on Association/FTZ between Ukraine and EC on Ukraine's Economy], edited by V.M. Heyets, T.O. Ostashko, L.V. Shynkaruk. Kyiv, Inst. of Econ. and Forecast. of the NASU, 2014 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 14 апреля 2015 г.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 331.45: 331.46: 331.56

Е. А. ОЛИЙНЫК,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель

*Национальный университет водного хозяйства и природопользования
(Ривне)*

ПРЕВЕНТИВНЫЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ РИСКОВ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Предложен подход к трактовке рисков в социально-трудовых отношениях. Проанализированы современные тенденции и последствия риска производственного травматизма, временной потери трудоспособности и работы наемными работниками в Украине. Обоснована необходимость развития превентивного подхода к регулированию рисков в социально-трудовых отношениях. Предложены меры превентивного влияния на эти риски и принципы их выбора.

Ключевые слова: риск, социально-трудовые отношения, риски в социально-трудовых отношениях, производственный травматизм, временная потеря трудоспособности, текучесть кадров.

E. A. OLIINYK,
Cand. of Econ. Sci.,
Senior Lecturer

*National University of Water Economy and Nature Management
(Rivne)*

A PREVENTIVE APPROACH TO THE REGULATION OF RISKS IN SOCIO-LABOR RELATIONS

An approach to the interpretation of risks in socio-labor relations is proposed. The contemporary tendencies and consequences of the risk of production traumatism and temporary loss of the workability and work by employees in Ukraine. The necessity to develop the preventive approach to the regulation of risks in socio-labor relations is substantiated. Some measures of preventive influence on these risks and the principles of their choice are proposed.

Keywords: risk, socio-labor relations, risks in socio-labor relations, production traumatism, temporary loss of the workability, staff turnover.

Процессы трансформации многих сфер общественной жизни в Украине свидетельствуют об актуальности и важности регулирования рисков в социально-трудовых отношениях. Большая текучесть кадров, задолженность по выплате заработной платы, нарушения трудовых прав занятых, теневая занятость и вызванные этими и другими факторами социально-трудовые конфликты приводят к обострению социальных противоречий. Негативные последствия рисков в социально-трудовых от-

Олийнык Елена Александровна (Oliinyk Elena Aleksandrovna) – e-mail: oliynuk_olena@ukr.net.

ношениях становятся все более ощутимыми для всех социальных партнеров. При таких условиях необходимо сосредоточить внимание на предотвращении этих рисков и их предупреждении.

С учетом неопределенности и современных вызовов вопросы регулирования социально-трудовой сферы широко освещаются в трудах многих отечественных ученых, в частности И. Гнибиденко, Е. Гришновой, А. Колота, Э. Либановой, О. Новиковой, М. Семикиной, Л. Шевченко и других. Однако многие практические проблемы и недостатки в регулировании рисков в социально-трудовых отношениях остаются без внимания. Так, недостаточно изучен превентивный подход к регулированию рисков в сфере труда, особенно актуальный в условиях политического и экономического кризиса в Украине.

Большинство современных исследований рисков в определенных сферах приложения труда сводится к анализу отдельных составляющих социально-трудовых отношений; комплексно риски в социально-трудовых отношениях не рассматриваются. Так, В. Жуковская подчеркивает, что "кадровые риски — это вероятность потерь, связанных с процессом управления персоналом, то есть риск потерь, обусловленный недостаточной квалификацией работников, их низким уровнем лояльности к предпринимательству, летальными случаями среди работников, нестабильностью штата организации, возможными изменениями в трудовом законодательстве и т. д." [1, с. 113]. Основной акцент ученый делает на уровне квалификации персонала и эффективности кадрового менеджмента. Кроме того, в данном случае речь идет только о негативных последствиях рисков — потерях. В то же время последствия кадровых рисков могут иметь и положительный характер, особенно, если говорить о развитии персонала.

Н. Борецкая исследует риски в сфере охраны труда [2, с. 164]. По ее мнению, под социальными рисками в сфере охраны труда следует понимать возможные опасности, которые могут иметь негативные последствия для жизни, здоровья, трудоспособности, материального благосостояния, психологического состояния работника, его семьи и потомков. Особенностью таких рисков является то, что их наличие обусловлено, с одной стороны, необеспечением законодательства об охране труда, прав и гарантий, а с другой, — несоблюдением норм, правил, стандартов и т. д. в сфере охраны труда.

Социальные риски наемных работников в сфере оплаты труда изучает Л. Шевченко [3, с. 57]. Так, она выделяет низкую стоимость рабочей силы, теннизацию заработной платы, дифференциацию и дискриминацию в оплате труда и т. д. Однако оплата труда — лишь одна из составляющих социально-трудовых отношений. Данный вид рисков важен и чаще всего провоцирует конфликты, но только на этой основе нельзя системно анализировать все риски в социально-трудовых отношениях.

В целом, анализ разных научных подходов к рискам отдельных составляющих сферы труда позволяет утверждать, что сегодня имеются существенные расхождения в их идентификации и толковании. В настоящее время большинство исследований сводится к отождествлению этих рисков с возможностью негативных последствий, касающихся преимущественно населения (занятого, трудоспособного или нетрудоспособного, отдельных его контингентов). Но от истоков исследований проблем труда, взаимоотношений труда и капитала, в их центре были проблемы конфликтности сторон, взаимозависимости и разнонаправленности их интересов. Хотя присущая современной науке терминология и не использовалась, но такие исследования, по сути, касались рисков в социально-трудовых отношениях и носили персонализированный характер — "приписывались" или работодателю, или наемному работнику по отстаиванию большей или меньшей роли и вложений в результаты труда кого-нибудь из них.

Итак, **целью статьи** является обоснование превентивного подхода к регулированию рисков в социально-трудовых отношениях.

Проанализировав существующие подходы к определению рисков в научной литературе, предлагаем рассмотреть риски в социально-трудовых отношениях как возможность событий в социально-трудовой сфере, вызванных нестабильностью условий занятости и социально-трудовых отношений, результатами которых могут быть негативные и позитивные последствия для социальных партнеров материального или социально-психологического характера. Например, с возникновением опасного события (увольнения) возможны негативные последствия для одного из партнеров (потеря высококвалифицированного работника), но при этом положительные последствия для другого (более высокая оплата труда на новом рабочем месте). Кроме того, возникновение целого ряда рискованных ситуаций, в основном конфликтных, может сопровождаться принятием согласованных решений по улучшению социально-трудовых отношений и повышению социального комфорта и материальных результатов для каждого из партнеров.

В современных социально-экономических условиях более существенными как для наемного работника, так и для работодателя являются именно материальные последствия рисков в социально-трудовых отношениях. Измерять такие последствия можно путем определения изменения (увеличения или уменьшения) доходов социальных партнеров, соответственно, до и после наступления определенного рискованного события. Еще одной составляющей последствий материального характера является размер дополнительных доходов или расходов, вызванных влиянием рисков в социально-трудовых отношениях. Для примера: материальное последствие риска потери работы для наемного работника состоит из утраченного трудового дохода (заработной платы) и дополнительных расходов на поиск нового места работы.

Таким образом, в обоснованной концепции учтены атрибутивные признаки рисков: вероятностный характер наступления (ненаступления) определенных событий и противоположный характер вероятных последствий – позитив или негатив. Во-первых, понятие “риск” не совпадает с другим типом управленческих ситуаций – неопределенностью, которая хоть и является предпосылкой возникновения рисков, но имеет существенные отличия от рискованных ситуаций. Во-вторых, возможность будущих событий хоть и можно предугадать с точностью, которая в математическом смысле характеризуется вероятностью, но всегда есть место для ошибки прогноза, что может дать непредполагаемые благоприятные отклонения. В-третьих, двухсторонняя концепция рисков, если ее применять к характеристике вероятных событий в сфере социально-трудовых отношений, очень точно соответствует объективно существующей конфликтности интересов во взаимоотношениях “работодатель – наемный работник”. Такая конфликтность существует не во всех ситуациях (например, риск производственного травматизма не может быть выгоден ни для одной из сторон, а поэтому интересы совпадают), но часть возможных событий носит динамичный, часто спекулятивный, характер. К таковым можно отнести, например, риск инвестирования в человеческий капитал. Данная ситуация, во-первых, однозначно содержит вероятность наступления обоих последствий: и позитивной отдачи от осуществленных инвестиций, и возможных необоснованных и некомпенсируемых расходов. Во-вторых, в такой ситуации очень точно проявляются вероятностная природа и двухсторонняя сущность риска: с увеличением вероятности положительного для наемных работников результата (например, расширение возможностей трудоустройства) также увеличивается вероятность потери работодателем инвестиций, если последний сменит место работы.

В силу приведенных аргументов, в толковании рисков в социально-трудовых отношениях следует учитывать следующие ключевые термины: возможности (или

вероятности – в математическом смысле, при осуществлении расчетов и сравнений) событий в социально-трудовой сфере, а также возможные проявления обоих рисков – позитивного и негативного.

Специфика социально-трудовых отношений может влиять на частоту и уровень наступления таких противоположных последствий, что будет определять потребность в их регулировании. Однако игнорировать атрибутивные характеристики риска как возможности определенных событий, используя это понятие в социально-экономических исследованиях, нельзя, поскольку таким образом теряется "сущность" риска.

Выделить последствия рисков в социально-трудовых отношениях достаточно проблематично, поскольку их проявления можно наблюдать или сразу, или через определенный промежуток времени. При этом они могут возникнуть вследствие отдельного события или совокупности взаимозависимых событий. В то же время материальные и социально-психологические последствия обычно взаимосвязаны. Так, риск временной утраты трудоспособности может привести к снижению уровня материальной обеспеченности для наемного работника из-за неполучения части трудового дохода, дополнительных расходов на покупку лекарственных средств. Следствием заболевания является ухудшение состояния здоровья, вызывающее у человека, кроме прочего, и психологический дискомфорт.

Осознавая важность обоих проявлений рисков (позитивного и негативного), мы считаем, что в социально-трудовых отношениях особого внимания требует предупреждение негативных последствий рисков, которые могут оказывать влияние как на наемных работников, так и на работодателей. В частности, вследствие производственного травматизма последние несут значительные финансовые расходы (компенсации последствий) и потери (повреждение оборудования и т. д.) (табл. 1).

Таблица 1

Динамика отдельных видов начислений, связанных с травматизмом на производстве в Украине *

(тыс. грн.)

Показатели	Г о д ы						Темп роста (%)	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 г. к 2012 г.	2013 г. к 2008 г.
Начислено потерпевшим, членам их семей и иждивенцам умерших.....	29142	21587	21194	22816	22367	22251	99,5	76,4
в том числе:								
– за первые 5 дней временной нетрудоспособности, оформленные листком нетрудоспособности.....	11805	10474	11616	12733	12712	12094	95	102,4
– другие начисления потерпевшим, членам их семей и иждивенцам умерших, осуществленные за счет средств предприятия.....	17336	11113	9577	10083	9655	10157	105,2	58,6
Начисленная стоимость поврежденного оборудования, разрушенных строений, зданий.....	11166	15026	4297	5475	6456	5089	78,8	45,5

Окончание таблицы

Начисленная сумма штрафов в случае наступления по вине предприятия несчастных случаев на производстве или их сокрытие.....	269,6	156,8	181,2	95,7	247	199	80,6	73,8
--	-------	-------	-------	------	-----	-----	------	------

* Составлено по: Травматизм на виробництві : стат. бюл. за 2009 р. ; [за ред. І. Калачової]. – К. : Держкомстат України, 2010. – С. 15; Травматизм на виробництві : стат. бюл. за 2010 р. ; [за ред. І. Калачової]. – К. : Держкомстат України, 2011. – С. 136; Травматизм на виробництві : стат. бюл. за 2011 р. ; [за ред. І. Калачової]. – К. : Держкомстат України, 2012. – С. 15; Травматизм на виробництві : стат. бюл. за 2012 р. ; [за ред. І. Калачової]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – С. 11; Травматизм на виробництві : стат. бюл. за 2013 р. ; [за ред. І. Калачової]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 9.

Негативные последствия для социальных партнеров в Украине имеет риск временной нетрудоспособности, экономические потери от которой существенны (табл. 2). Если в абсолютном выражении количество штатных работников, отсутствовавших на работе по причине временной нетрудоспособности, характеризуется позитивной динамикой, то в процентах к среднеучетному количеству прирост за последний год составил 2,3%. В то же время на предприятиях промышленности, транспорта, складского хозяйства, почтовой и курьерской службы такая доля составила почти половину работников *.

Таблица 2

Динамика показателей риска временной потери трудоспособности в Украине *

Показатели	Г о д ы						Темпы роста (%)	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 г. к 2008 г.	2013 г. к 2012 г.
Численность штатных работников, отсутствовавших на работе из-за болезни (тыс. чел.).....	5375,5	4770,5	4881,4	4374,3	4113	4038,3	75,1	98,18
% к среднеучетному количеству штатных работников.....	47,2	44,8	45,4	41,4	38,8	39,7	63,18	102,3
Средняя продолжительность отсутствия одного работника (ч).....	113	109	106	102	103	101	89,38	98,05
Не отработано по причинам временной потери трудоспособности (% к фонду рабочего времени).....	2,8	2,6	2,5	2,2	2,1	2,1	75	100

* Составлено по: Праця України 2008 : стат. зб. ; [за ред. Н.В. Григорович]. – К. : Держкомстат України, 2009. – С. 176; Праця України 2010 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Держкомстат України, 2011. – С. 161; Праця України 2009 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Держкомстат України, 2010. – С. 180; Праця України 2011 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Держкомстат України, 2012. – С. 153; Праця України 2012 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – С. 153; Праця України 2013 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 143, 130.

Достаточно распространенным в украинской экономике остается риск потери работы, оценить который можно, используя показатель текучести кадров. Естествен-

* Праця України 2013 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 143.

ный ее уровень должен быть в пределах 3–5% [4, с. 12]. Однако в среднем по Украине в 2013 г. этот показатель значительно превышал приведенный диапазон и составлял 26% (рис. 1), а на предприятиях сельского, лесного и рыбного хозяйств, в сфере торговли изменение кадрового состава превышало 50%.

Высокий уровень текучести кадров приводит к негативным последствиям как экономического, так и социально-психологического характера для всех социальных партнеров. Перечень таких последствий широк и достаточно обоснован отечественными учеными [4, с. 12; 5; 6, с. 78; 7]. Поэтому можно утверждать, что в современных условиях важно и экономически выгодно предотвратить риск потери работы.



Рис. 1. Риск потери работы по отдельным видам экономической деятельности в Украине в 2013 г.

Праця України 2013 : стат. зб. ; [за ред. І.В. Сенік]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 44.

По результатам исследования можно сделать выводы, что в Украине случаи рисков в социально-трудовых отношениях, являющиеся объектами всеобщего обязательного государственного социального страхования, достаточно распространены. Их негативные последствия существенны для работодателей, наемных работников и общества в целом. При таких условиях нужно акцентировать внимание на предотвращении появления этих рисков. Сложность формирования превентивного подхода к регулированию рисков в социально-трудовых отношениях состоит в том, что их возникновение обусловлено влиянием разных рискообразующих факторов: экономических, социальных, технических и т. д. Что касается сферы труда, то такие факторы условно можно разделить на внешние и внутренние. К внешним относятся те, которые касаются общих условий деятельности субъекта хозяйствования и на которые он не имеет непосредственного влияния:

- неблагоприятные социально-экономические и политические изменения;
- нестабильность действующего законодательства;
- колебания рыночной конъюнктуры;
- ограниченность или неполнота информации о динамике макроэкономических изменений;

- теннизация экономики;
- инфляция;
- ухудшение здоровья населения;
- ухудшение системы здравоохранения и медицинского обслуживания и т. д.

Следовательно, изменить действие внешних факторов на макроэкономическом уровне управления отдельный хозяйствующий субъект не может, однако их необходимо учитывать в процессе разработки и реализации управленческих решений.

Относительно внутренних рискообразующих факторов, то их появление вызвано и сопровождается деятельностью самого хозяйствующего субъекта:

- устаревшая материально-техническая база производства;
- несовершенство технологий производства;
- отсутствие инноваций;
- недочеты и ошибки в принятии управленческих решений;
- вредные и опасные условия труда;
- неэффективные системы охраны и мотивации труда;
- отсутствие корпоративной этики;
- отсутствие возможностей для развития персонала и профессионального роста;
- нарушение трудовых прав работников;
- недоступность информации, касающейся социально-трудовой сферы;
- наличие дискриминации по разным признакам;
- неудовлетворительный уровень организации и нормирования труда и т. д.

При таких условиях обоснование превентивного влияния на риски в социально-трудовых отношениях должно осуществляться исходя из того, что:

1) полностью исключить риски в социально-трудовых отношениях невозможно, всегда сохраняется вероятность их возникновения;

2) предотвращение рисков в социально-трудовых отношениях предполагает использование различных методов влияния: нормативно-правовых, организационных, экономических и т. д.;

3) на возникновение рисков в социально-трудовых отношениях влияет человеческий фактор;

4) работники являются неотъемлемым элементом любого этапа деятельности предприятия, следовательно, возникновение рисков в социально-трудовых отношениях возможно на всех этапах и во всех сферах его функционирования.

В соответствии со сформулированными ограничениями, можно предложить следующие меры по превентивному воздействию на риски в социально-трудовых отношениях (рис. 2).

Предложенный перечень нельзя считать исчерпывающим. В зависимости от ситуации в социально-трудовой сфере субъект хозяйствования может пополнять его другими мерами или же исключать предложенные. Однако при этом необходимо придерживаться следующих основных принципов:

1) постоянство – превентивный подход к регулированию рисков в социально-трудовых отношениях является постоянной характеристикой деятельности субъекта хозяйствования;

2) комплексность – в процессе своей ежедневной деятельности субъект хозяйствования руководствуется превентивным влиянием на риски во всех направлениях хозяйственной деятельности;

3) прозрачность – открытость по отношению к собственной деятельности, предоставление доступной, полной и достоверной информации о предотвращении рисков в социально-трудовых отношениях;

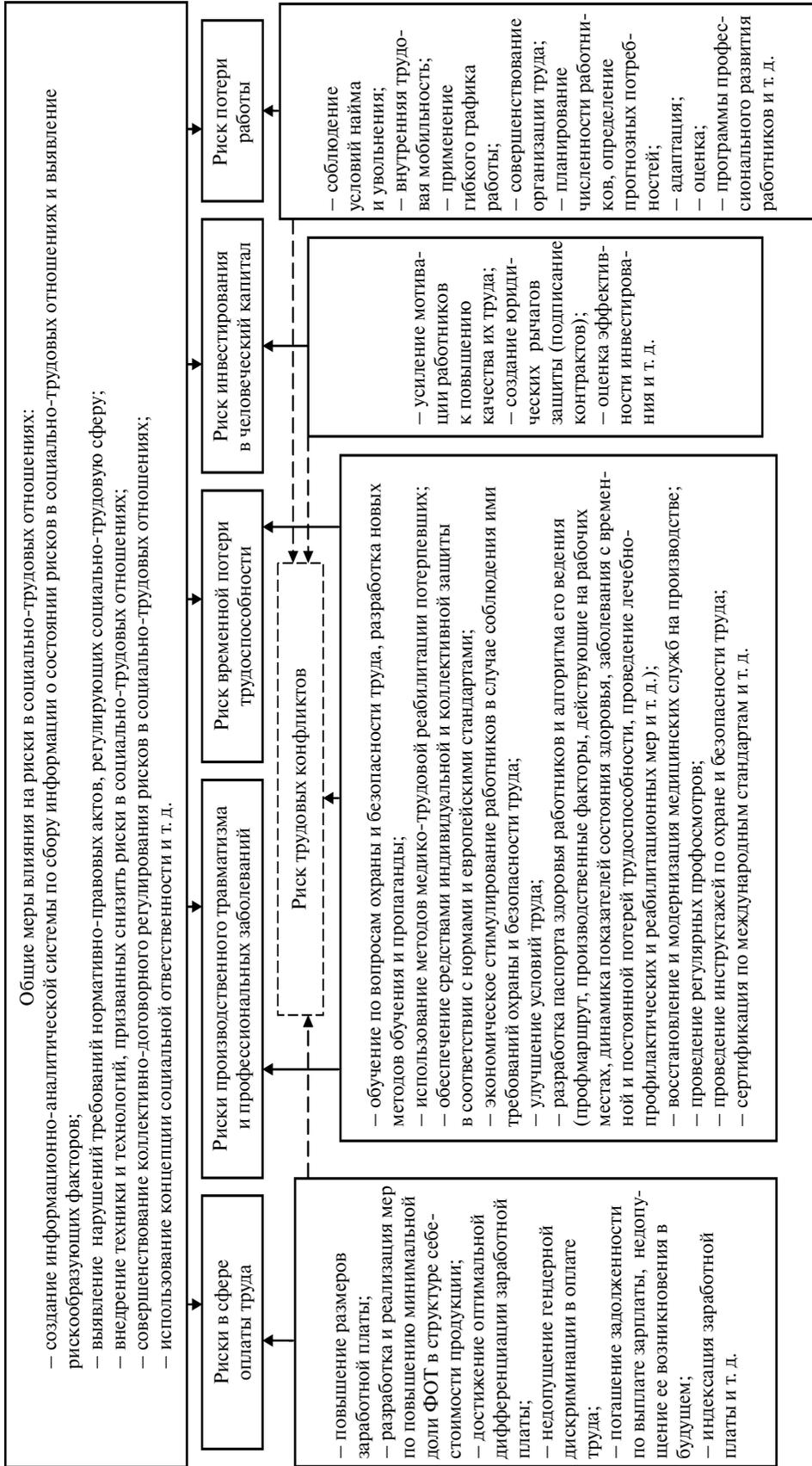


Рис. 2. Меры превентивного воздействия на риски в социально-трудовых отношениях

Разработано автором.

4) подотчетность – готовность отчитываться о влиянии своей деятельности на показатели и тенденции рисков в социально-трудовых отношениях;

5) диалог с социальными партнерами – предоставление информации и разъяснение решений социальных партнеров, намерений и приоритетов в сфере превентивного воздействия на риски в социально-трудовых отношениях. При этом диалог социальных партнеров должен происходить на принципах полной информационной открытости.

Только при условии соблюдения обоснованных принципов возможны формирование и реализация эффективного превентивного подхода к регулированию рисков в социально-трудовых отношениях. Как следствие, будут обеспечены условия для достойного труда, повышения качества трудовой жизни и конкурентоспособности наемных работников и работодателей, построения социально ориентированной экономики и т. д. Именно в таких результатах заинтересованы все социальные партнеры на разных экономических уровнях.

Выводы

Анализ теоретических разработок отечественных ученых в социально-трудовой сфере и теории риска позволил обосновать понятие “риски в социально-трудовых отношениях”, согласно которому под ним следует понимать возможность возникновения определенных событий в социально-трудовой сфере, обусловленных нестабильностью условий занятости и социально-трудовых отношений. Результатами могут быть как негативные, так и позитивные последствия материального или социально-психологического характера для социальных партнеров. Это дает основания утверждать, что они достаточно распространены в Украине и имеют высокую вероятность возникновения в будущем. Особенно частыми являются риски производственного травматизма, временной потери трудоспособности и работы. Предложенный превентивный подход к регулированию рисков в социально-трудовых отношениях включает общие и специальные (характерные для отдельных видов) меры предотвращения рисков в сфере труда. Реализация мер превентивного воздействия на риски в социально-трудовых отношениях позволит обеспечить стабильное развитие сферы труда в Украине.

Список использованной литературы

1. Жуковська В.М., Серафим Н.В. Теоретичні аспекти дослідження кадрових ризиків на підприємстві // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – № 4. – С. 112–118.

2. Борецька Н.П. Механізми управління ризиками у сфері охорони праці / Огляд цін українського та світового товарних ринків : бюл. – К. : Держзовнішінформ, 2007. – С. 164–167.

3. Шевченко Л.С. Соціальні ризики найманих працівників у сфері оплати праці // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 57–64.

4. Левченко О.М., Ситнік О.Ю. Реформування системи соціального партнерства як фактор соціально-економічного розвитку України // Бізнес Інформ. – 2011. – № 6. – С. 10–16.

5. Самофалова М.О. Заробітна плата як один із чинників впливу на ризик плинності кадрів // Ефективна економіка. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3349>.

6. Клецова Н.В. Причини та наслідки плинності найманих працівників на сільськогосподарських підприємствах України // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 75–81.

7. Абесінова О.К. Аналіз мотиваційної структури вибуття персоналу та його вплив на управління плинністю кадрів підприємства // Ефективна економіка. – 2013. –

№ 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2726>.

References

1. Zhukovs'ka V.M., Serafym N.V. *Teoretychni aspekty doslidzhennya kadrovyykh ryzykiv na pidpryemstvi* [Theoretical aspects of studying the personnel risks at an enterprise]. *Visnyk Nats. Univ. Vodn. Gosp. ta Pryrodokor. – Bull. Nat. Univ. Water Econ. Nat. Manag.*, 2009, No. 4, pp. 112–118 [in Ukrainian].

2. Borets'ka N.P. *Mekhanizmy upravlinnya ryzykamy u sferi okhorony pratsi, v: Oglyad Tsin Ukrains'kogo ta Svitovogo Tovarnykh Rynkiv* [Mechanisms of management of risks in the field of labor protection, in: The Review of Prices on the Ukrainian and World Commodity Markets]. Kyiv, Derzhzovnishinform, 2007, pp. 164–167 [in Ukrainian].

3. Shevchenko L.S. *Sotsial'ni ryzyky naimanykh pratsivnykiv u sferi oplaty pratsi* [Social risks of employees in the sphere of wages]. *Ekonom Prostir – Econ. Space*, 2008, No. 12/1, pp. 57–64 [in Ukrainian].

4. Levchenko O.M., Sytnik O.Yu. *Reformuvannya systemy sotsial'nogo partnerstva yak faktor sotsial'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrainy* [Reformation of the system of social partnership as a factor of the socio-economic development of Ukraine]. *Biznes Inform. – Business Inform.*, 2011, No. 6, pp. 10–16 [in Ukrainian].

5. Samofalova M.O. *Zarobitna plata yak odyn iz chynnykiv vplyvu na ryzyk plynnosti kadriv* [Wages as one of the factors influencing the risk of staff turnover]. *Efekt. Ekon. – Effic. Econ.*, 2014, No. 9, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3349> [in Ukrainian].

6. Kletsova N.V. *Prychyny ta naslidky plynnosti naimanykh pratsivnykiv na sil's'kogospodars'kykh pidpryemstvakh Ukrainy* [Causes and consequences of the turnover of employees on Ukraine's farms]. *Strateg. Ekon. Rozv. Ukr. – Strateg. Econ. Dev. Ukr*, 2014, No. 34, pp. 75–81 [in Ukrainian].

7. Abesinova O.K. *Analiz motyvatsiinoi struktury vybuttya personalu ta iogo vplyv na upravlinnya plynnytyu kadriv pidpryemstva* [Analysis of the motivational pattern of personnel resignation and its impact on the management of the staff turnover at an enterprise]. *Efekt. Ekon. – Effic. Econ.*, 2013, No. 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2726> [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 5 января 2015 г.

РАЗМЫШЛЕНИЯ ПУБЛИЦИСТА

УДК 338.1

Е. В. САВЕЛЬЕВ,
*профессор, доктор экономических наук,
завкафедрой международной экономики
заслуженный деятель науки и техники Украины,*
В. Е. КУРИЛЯК,
*доцент, доктор экономических наук,
завкафедрой международных финансов*

Тернопольский национальный экономический университет

ПРИОРИТЕТЫ В РЕФОРМИРОВАНИИ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Показано, что изменения в системе функционирования экономики носят преимущественно модернизационный характер. Развита идея проведения радикальных реформ в рамках модели социальной рыночной экономики. Разработан механизм ориентации структурных сдвигов на формирование экономики знаний как составляющей социальной рыночной экономики, в которой на данном этапе преимущество должно предоставляться образовательной и научной отраслям, военно- и агропромышленным комплексам. Сформулированы предложения по деолигархизации экономики.

Ключевые слова: производственная демократия, демонополизация, деоффшоризация, экономика знаний, экономические реформы, средний класс, социальная рыночная экономика, деолигархизация, участие персонала в распределении прибыли.

E. V. SAVEL'EV,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Chair of International Economy,
Honored Figure of Science and Technique of Ukraine,*
V. E. KURILYAK,
*Assoc. Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Chair of International Finances*

Ternopol' National Economic University

PRIORITIES IN THE REFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMY

It is shown that the changes in the system of functioning of the economy have mainly the modernization character. The idea of the execution of radical reforms in the frame of a model of social market economy is developed. A mechanism of orientation of structural changes onto the formation of a knowledge-based economy as a component of the social market economy, in which the preference on the given stage should be given to the educational and scientific branches and the military- and agriindustrial complexes, is presented. Formulates proposals for the economy deoligarchization.

Keywords: productive democracy, demonopolization, deoffshorization, knowledge-based economy, economic reforms, middle class, social market economy, deoligarchization, participation of a personnel in the income distribution.

Савельев Евгений Васильевич (Savel'ev Evgenii Vasil'evich) – e-mail: yev.savelyev@gmail.com.

Куриляк Виталина Евгеньевна (Kurilyak Vitalina Evgen'evna) – e-mail: ternopil2000@yahoo.com.

1. Уроки не столь давно минувших дней

Объявляя программу реформ, стоит понимать, что они не являются для общества вызовом, который будет восприниматься как нечто необычное и неожиданное. Реформы в Украине — это перманентный процесс, в котором трудно назвать точки отчета для начала и конца. В конечном итоге реформаторское "движение", которое в Советском Союзе было связано в первую очередь с фамилиями Н. Хрушова, А. Косыгина и М. Горбачева, распространилось также на просторах Украины. Однако в настоящее время гражданам надлежит осуществить принципиальные и качественные изменения, которые будут требовать фундаментальной перестройки всех сфер жизни и деятельности и вызовут как минимум психологическую перезагрузку нации.

Реформы в Украине — это не "дела давно минувших дней", какими были для А. Пушкина события во дворце киевского князя Владимира, а сегодняшняя реальность, которая требует осмысления в плане имевших место неудач. Детально не останавливаясь на каждой из них, стоит ограничиться некоторыми актуальными уроками прошлого отечественного опыта времен независимости.

Во-первых, все предыдущие реформы не носили системный характер, поскольку не меняли, а лишь корректировали существующие механизмы, включая и создание переходных к рыночной экономике элементов. Во-вторых, реформы прошлого имели половинчатый характер, потому что не было потенциала для создания хотя бы одного конкурентоспособного на мировом рынке сектора экономики с качествами признанного лидера. В-третьих, руководители страны жестко придерживались мнения о сдерживании темпов проведения реформ, чтобы не стать на путь "шоковой терапии", упрямо не желая видеть, что именно из-за бесплодности такой постепенности экономика остается в своем развитии на более низких показателях, нежели в советский период (таб.). В-четвертых, общество и инициаторы реформ не смогли выдвинуть из своих рядов конструктора реформ, такого как Ли Куан Ю в Сингапуре, Махатхир бин Абдул Разак в Малайзии, Л. Бальцеревич в Польше или К. Бендукидзе в Грузии, и беспрекословно доверить ему их осуществление. В-пятых, не было пропагандистских акций и последовательной деятельности с целью адресного доведения информации о достижениях реформаторов тем физическим и юридическим лицам, которые через определенные промежутки времени должны воспользоваться ими.

Валовой внутренний продукт Украины в 1990–2011 гг.

Годы	В фактических ценах		Индексы физического объема			Индексы дефлятора
	валовой внутренний продукт	валовой внутренний продукт в расчете на 1 чел.	валовой внутренний продукт	валовой внутренний продукт в расчете на 1 чел.	валовой внутренний продукт	валовой внутренний продукт
	млн. грн.	грн.	в ценах предыдущего года (%)		% к 1990 г.	% к предыдущему году
1990	167 *	3 **	100,0	...
1995	5451642 *	105793 **	87,8	88,5	47,8	515,5
2000	170070	3436 **	105,9	106,7	43,2	123,1
2001	204190	4195	109,2	111,1	47,2	109,9

Окончание таблицы

2002	225810	4685	105,2	106,3	49,7	105,1
2003	267344	5591	109,6	110,5	54,4	108,0
2004	345113	7273	112,1	113,0	61,0	115,1
2005	441452	9372	102,7	103,5	62,7	124,5
2006	544153	11630	107,3	108,1	67,3	114,8
2007	720731	15496	107,9	108,6	72,6	122,7
2008	948056	20495	102,3	102,9	74,2	128,6
2009	913345	19832	85,2	85,6	63,3	113,0
2010	1085935	23600	104,2	104,6	65,3	113,8
2011	1316600	28488	105,2	105,6	69,3	114,3
2012	1411238	30953	100,3	100,6	69,5	108,1

* – млрд. руб.

** – тыс. руб.

В конечном итоге шестая, но уже рожденная, ошибка формируется из-за провозглашения правительством себя априори “камикадзе”, что в действительности является попыткой всех действующих государственных лиц создать себе алиби в случае неудачных реформ. Однако такое начало сеет сомнения в обществе относительно инициатив неореформаторов и обрекает их на деятельность в условиях недоверия.

2. Модернизация vs построение новой модели развития

В любой стране могут позавидовать той активности, с которой в настоящее время разные политические силы и внешние консультанты пытаются начинать и осуществлять украинские реформы. Избирательные процессы в 2014 г. сопровождались презентацией десятков инициатив, направленных на модернизацию государства. Руководством страны также было заявлено о подготовке более 60 реформ и специальных программ, требующих практически одновременного запуска.

Несомненно, все реформаторские проекты, которые были выдвинуты на волне постреволюционных политических состязаний, представляют значительный интеллектуальный капитал, креативное использование которого способно содействовать прогрессирующему развитию страны. Однако их анализ дает основания утверждать, что они в большей степени носят ремонтно-модернизационный характер, нежели реформаторский, если под последним понимать полную перезагрузку существующей экономической системы. Анализ содержания разделов “Коалиционного соглашения” парламентского большинства VIII созыва свидетельствует о лучшей подготовке изменений в системе внешней и внутренней политики и силовых органов, нежели в экономической сфере. И это при том, что экономика в украинском обществе является краеугольным камнем основных противоречий и главным источником нынешнего кризиса.

Осознание необходимости реформирования украинской экономики детерминировано сложившейся геополитической и геоэкономической ситуацией для нашей страны, которая в настоящее время оказалась на вершине тектонических сдвигов [1, с. 5–12]. Последние произошли в связи с формированием нового распределения сил в мире в целом, в первую очередь в Европе. Причиной этого стала попытка России точечными, одномоментными силовыми методами решить свои глобальные, прежде всего евразийские, интересы. Как отмечала в феврале 2014 г. польская газета “Rzeczpospolita”, “за несколько месяцев наши представления о Европе расшири-

лись, а термин "восток Европы" разбился вдребезги и уже не является синонимом чего-то экзотического, что не подлежит реформированию и ассоциируется с отсталостью и постсоветской коррупцией" [2]. Итак, в центре излома тектонических сдвигов оказалась именно Украина, вокруг которой развернулось противостояние между Россией и цивилизованным миром. В сложившихся условиях для украинского государства не осталось другого пути, как осуществить реформы, способные обеспечить защиту суверенитета и территориальной целостности на основе повышения благосостояния и качества жизни его граждан.

С учетом исключительной важности и масштабности реформирования экономики Украины должен быть применен методологический подход, суть которого заключается в том, чтобы определить ту часть "гордиева узла", взявшись за которую его можно было бы развязать. В сверхсложной задаче осуществления экономических реформ в первую очередь надо четко определить модель, по которой будет осуществляться весь комплекс изменений. Если это сделать, то каждая деталь новой экономической конструкции сможет восприниматься лишь при условии, что она в полной мере будет отвечать вероятной нагрузке на нее. Следовательно, надо поставить точку в дискуссии о том, чем Украина должна окончательно заменить марксистско-ленинскую форму утопического социализма с его централизованно управляемой плановой экономикой, и остановить экспансию олигархов, цель которых — построение капитализма с подчиненной им властной машиной.

В конечном итоге, несмотря на все неурядицы в теоретическом и практическом плане, а также несистемные государственные решения постсоветского периода, страна получила статус рыночной экономики в значительной степени благодаря эволюционному развитию, что в декабре 2005 г. было официально признано Советом министров ЕС, а в феврале 2006 г. — Министерством торговли США. Следовательно, сделан лишь первый шаг на пути приближения к развитым государствам. Не решенной осталась проблема выбора типа рыночной экономики (англосакская, немецкая, французская, шведская, нидерландская, японская, малоазийская и др.). Каждая из известных моделей, основываясь на рыночных принципах, имеет качества, обусловленные разнообразием форм организации предприятий в государстве и другой национальной спецификой.

Выбирая экономическую модель, в Украине необходимо принять основополагающий постулат — дальнейшие процессы в национальной рыночной экономике должны получить приоритетную социальную ориентацию. Это в большей или меньшей степени присуще всем развитым государствам, но особенно важно для тех из них, кто понес значительные потери вследствие войны. Такой путь выбрала Германия после Второй мировой войны и стала творцом "немецкого чуда" благодаря социальному рыночному хозяйству. По определению одного из теоретиков такого типа экономики В. Ренке, социальное рыночное хозяйство — это путь к экономическому гуманизму [3]. В понимании немецких специалистов социальная рыночная экономика — это не вариант капиталистической или социалистической модели, а так называемый "третий путь". В конечном итоге успех послевоенной Германии стал возможен благодаря эффективному использованию идеи социального рыночного хозяйства, которое противопоставляет коллективизму персонализм, концентрации власти — свободу, централизму — децентрализм, организации — спонтанность [4].

Выбор социальной рыночной экономики в качестве модели означает, что она должна стать основой всех новаций в экономической системе страны, то есть каждое изменение должно нести обществу информацию о влиянии на его благососто-

яние, гарантировании социальной справедливости и достоинства, а также реально обеспечивать такие процессы. В условиях социальной рыночной экономики недопустимо лишать студентов стипендии, уменьшать оплату труда работникам бюджетной сферы, непредсказуемо изменять пенсионный возраст и т. п. Даже в кризисных ситуациях механизм социальной рыночной экономики должен иметь “передачи”, которые переводят общество в состояние всеобщего понимания в смысле временных (однако с оговоренными сроками и механизмами компенсации) потерь.

3. Социальный фактор экономических реформ в условиях кризиса и военных действий

Особую важность приобретает реализация социального фактора экономики в условиях кризиса и военных действий, когда ухудшение ситуации не только не позволяет повышать благосостояние населения, но и приводит к определенному снижению жизненных стандартов. Понятно, что такая политика не может быть долгосрочной, однако модель социальной рыночной экономики должна основываться на понятных и доступных гражданам механизмах, выводящих траекторию временного спада жизненного уровня на путь подъема.

В системе рыночных трансформаций, учитывая необходимость включения социального фактора, соответствующую ориентацию получает фискальная система. Она, будучи механизмом вмешательства государства в экономику, должна восстанавливать социально-экономическую жизнь общества для работников государственных и частных структур, физических лиц разных слоев населения на условиях обеспечения финансовой справедливости. С учетом украинских особенностей необходимо сориентировать фискальную систему на увеличение удельного веса среднего класса и его влияния на экономический рост за счет поддержки малого и среднего бизнеса и управления доходами физических лиц.

Оценивая инициированные и частично проведенные правительством экономические реформы в 2015 г., стоит указать на их определенную односторонность, заключающуюся в преобладающей направленности на наполнение доходной части бюджета любой ценой. Целесообразность такого подхода можно понять, потому что реформы обусловлены уникальностью условий, принятых во внимание реформаторами: ведь существует необходимость в новых для страны расходах на ведение войны с врагом, превосходящим в экономической и военной сферах, в период общего кризиса. “Беспрецедентные”, по высказыванию А. Яценюка, расходы на национальную безопасность и оборону в 2015 г. составят 90 млрд. грн., что равняется почти 20% дохода государственного бюджета. Однако сложные обстоятельства в стране не исключают осуществление позитивных изменений в социально-экономической системе. Одной из первоочередных является разработка национальной политики выравнивания доходов граждан в границах доступных ресурсов, что может стать главным средством для снятия социальной напряженности, которая стала причиной Майдана и до сих пор не устранена. Общий механизм решения этой проблемы можно позаимствовать из опыта развитых стран и новых членов Европейского Союза. Среди них предпочтение нужно отдать Швеции как лидеру в построении системы общего благосостояния.

Возникает вопрос, может ли страна с ослабленной экономикой пытаться решить задачу по выравниванию доходов граждан? Ведь такой политики не всегда удастся придерживаться даже развитым странам. Например, в Швеции в 2004 г. коэффициент Джини равнялся 0,23, а в 2011 г. – 0,27. Если же брать соотношение уров-

ней доходов 10% самого богатого и 10% самого бедного населения, то оно в 2004 г. составило 4,7, а в 2011 г. — 6,3. А вот в Польше удалось обеспечить обратную тенденцию: с 2004 по 2011 г. это соотношение уменьшилось с 28,3 до 7,7, причем коэффициент Джини сократился с 0,38 до 0,3*. Ситуация в Украине, по статистике 2010 г., сложилась таким образом, что 10% самого богатого населения аккумулировали 21% дохода, а 10% самого бедного — лишь 4,4%**.

Следовательно, решая социальные вопросы, нужно определить традиционные в мировой статистике 10% самых бедных слоев населения и 10% самых богатых. Далее отдельно для них должна быть сформирована особая фискальная политика с определением для первых шкалы "подтягивания" доходов до уровня среднего класса, а для вторых — прогрессивной шкалы налогообложения. Эти инструменты надо будет согласовать с политикой формирования среднего класса. В целом такую модель можно охарактеризовать одним из критериев эффективного государства по Б. Гаврилишину, который предполагает "достаточный уровень дохода без недостижимой разницы между богатыми и бедными" [5]. В нынешних условиях, при инициировании изменений в Налоговом кодексе, для Украины было бы целесообразно дифференцировать ставки налогов на доходы физических лиц (включая и пассивные) и объекты жилой недвижимости в зависимости от уровня номинальных доходов членов семьи.

Стоит заметить, что механизм регулирования доходов в модели социальной рыночной экономики для 10% самого бедного населения должен в большей степени привязываться к реальным доходам. Это значит, что они должны систематически индексироваться независимо от точечных осложнений в финансовой системе. Следовательно, положение соответствующего Закона Украины*** относительно особого порядка проведения индексации, осуществляемой "в пределах финансовых ресурсов бюджетов всех уровней, бюджета Пенсионного фонда Украины и бюджетов других фондов всеобщего обязательного государственного социального страхования на 2015 год", должно быть дополнено исключениями для 10% самого бедного населения. Для этой категории граждан индексацию нужно проводить своевременно и с учетом инфляции.

4. Ориентация структурных изменений на формирование экономики знаний

Формирование социальной рыночной экономики требует определения приоритетов структурного характера, что позволит ускорить развитие и создать основу для улучшения качества жизни населения. Речь идет о выделении отраслей, которые могут не только сами успешно развиваться, но и вовлекать другие в круговорот развития, обеспечив для всей экономики желаемое ускорение.

Проблема структурной перестройки экономики находится в центре внимания уже много лет. За это время изменились геополитические и национальные условия проведения нужных реформ. Однако остается потребность в рамочной ориентации структурных изменений на формирование экономики знаний. Именно под таким углом зрения должна строиться национальная стратегия, ведь долговременный рост не возможен без принципиально новых идей и технологий, а также формирования высокоразвитого, конкурентоспособного государства.

* Poverty and Inequality Database / The World Bank [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://databank.worldbank.org/>.

** Poverty and Inequality Database / The World Bank [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>.

*** Про Державний бюджет України на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 р. № 80-VIII [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19/>.

Курс на экономику знаний без передовых образования и науки будет просто экономическим романтизмом. Именно поэтому реформирование системы образования и науки – это та сфера, которая не может остаться без внимания, несмотря на общее кризисное положение в украинском государстве. Особенностью текущей ситуации в стране является то, что ее образовательный, особенно научный, потенциал находится на краю бездны. Уже отходит в историю позиционирование Украины как одной из бывших республик Советского Союза с достаточно высоким интеллектуальным потенциалом и традициями в сфере прикладной и отраслевой науки. По оценкам ученых, в Украине есть научные наработки, которые будут актуальны еще в течение 7–10 лет [6]. Это означает, что приостановка развития национальной науки угрожает превратить страну в научную пустыню, где невозможно будет создавать конкурентоспособные научные продукты для их использования в производстве и при предоставлении услуг.

Стоит отметить, что реформы в образовании и науке уже обеспечены принятием Верховной Радой Украины 1 июня 2014 г. закона о высшем образовании *. В настоящее время разрабатываются новые правовые нормы, которые должны регулировать другие отрасли образовательной и научной деятельности, однако законодательные инициативы ориентируются преимущественно на внутреннюю организацию этих институций. В то же время они не обеспечивают создание финансового механизма лидерства научно-образовательной сферы в процессе развития экономики и общества в целом. Недооценка и даже непринятие во внимание фактора взаимосвязи научно-образовательной и производственной сфер в реформаторских процессах являются одним из наиболее узких мест старых и новых наработок стратегии развития Украины. Это является следствием того, что развитие образования и науки по инерции финансируется по так называемому остаточному принципу. Как правило, средства выделяются на текущую деятельность существующих учреждений и инициативные научными коллективами научные темы, а не на программы глобального лидерства. Положение дел может несколько улучшиться после подписания 20 марта 2015 г. договора об участии в рамочной программе ЕС по научным исследованиям и инновациям “Горизонт-2020”, бюджет которой составляет почти 80 млрд. евро. Однако для успехов в конкурсах на получение грантов этой программы нужно иметь конкурентоспособные идеи, которые вызревают, как правило, на базе национальных источников финансирования. К тому же участие в “Горизонте-2020” не бесплатно, оно предусматривает осуществление каждой страной взноса, который рассчитывается в соответствии с ВВП.

Принятие сферы образования и науки в качестве основы реформирования экономики не означает, что Украина обязана включиться в соревнование за научное лидерство во всех областях знаний. Тематика должна определяться на основе мониторинга научных школ и разработки структурной политики в экономической сфере. В настоящее время выделяется направление, на которое должна быть в приоритетном порядке сориентирована новая стратегия социально-экономического развития, что обусловлено агрессией России в Крыму и на Востоке Украины. Речь идет о военно-промышленном комплексе, а именно – о разработке, совершенствовании и производстве сверхсовременных видов оружия, способного обеспечить успешное противостояние при ведении боевых действий в условиях гибридной войны с Россией. Для этого в государственном бюджете Украины на 2015 г. запланировано

* Про вищу освіту : Закон України від 28.12.2014 р. № 76-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 37-38 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

14 млрд. грн., что составляет 31,6% оборонного бюджета и превышает расходы 2014 г. на 10,1 млрд. грн. *.

Увеличение количества научных и научно-технических разработок в сфере военно-промышленного комплекса в условиях ограниченности финансовых ресурсов для других отраслей экономики обуславливает необходимость в осуществлении политики поливекторности. Она должна предусматривать, во-первых, фундаментальные исследования, ориентированные в перспективе на мировое лидерство в определенных сферах; во-вторых, инновационные меры по производству оружия, в котором нуждается украинская армия в условиях войны; в-третьих, в кратчайшие сроки адаптацию научных и научно-технических достижений ВПК в отраслях, производящих продукцию общепроизводственного и личного потребления; в-четвертых, наращивание отечественного экспорта оружия и военной техники на мировом рынке и создание на основе этого специальных фондов финансирования научных инициатив.

Ограниченность финансовых ресурсов, направляемых на развитие научных и научно-технических разработок, предопределяет потребность в новых механизмах их эффективного использования. Ввиду того, что получателями средств оборонного бюджета являются министерства силового блока, важно создать систему, по которой к выполнению задач военно-промышленного комплекса будут привлечены лучшие креативные исполнители и институции, независимо от их ведомственной подчиненности. По нашему мнению, определение исполнителей научно-исследовательских и проектно-конструкторских разработок можно осуществлять по тендерному принципу. При этом для участия в тендерных комиссиях целесообразно привлекать как представителей силовых органов, так и Национальной академии наук, Министерства образования и науки, а также тех ведомств, которые могут быть заинтересованы в разработках так называемого двойного назначения. Что касается приема завершенных проектов, то эти процедуры стоит проводить при участии членов тендерной комиссии, а также предприятий государственной и частной форм собственности, претендующих на получение госзаказов для промышленного производства или желающих взять на себя миссию промышленного освоения, производства и продвижения на рынке научных разработок. Последние, выигрывая тендеры на производство либо получая заказы в виде правительственных поручений или на договорных условиях с разработчиками, должны сотрудничать с ними в течение всего жизненного цикла продукции и совершенствовать инновационные наработки.

Стоит отметить, что важным фактором расширения процессов по привлечению инвестиций в развитие вооружения и усиление позиций на мировом рынке должен стать экспорт продукции ВПК. В настоящее время Украина находится в первой десятке экспортеров. За период 2010–2013 гг. в ценах 1990 г. страна на мировом рынке реализовала оружия и военной техники на сумму 3121 млн. дол. **. Это соответствует седьмому месту, хотя составляет лишь 10% показателя России, для которой Украина была поставщиком важных компонентов: двигателей для ракетно-космической отрасли, самолетов, вертолетов и ВМС, высокоточного оборудования и т. п. Большинство из них имеют двойное назначение и могут стать основой для расширения существующих и создания новых, ориентированных на экспорт производств.

* Українська армія отримала 14 млрд. на нове озброєння [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.akcent.org.ua/ukrayina/ukrayins-ka-armiya-v-novomu-rotsi-otry-maye-14-mlrd-na-nove-ozbroyennya/>.

** SIPRI Arms Transfers Database. — Stockholm International Peace Research Institute [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.sipri.org/databases/armstransfers>.

Разрабатывая политику структурных преобразований, надо ориентироваться на содействие развитию отраслей, имеющих конкурентные преимущества, для которых формируется или сформировалась благоприятная конъюнктура. В то же время нельзя не учитывать тенденции к снижению роли некоторых отраслей в экономике. Особенно это касается тех производств, которые придерживаются олигархической бизнес-стратегии по увеличению доходов с использованием политической ренты путем осуществления влияния на правительственные структуры и объединения с ними. Как правило, предприятия в таких отраслях теряют конкурентоспособность и влияние на развитие национальной экономики. В значительной степени это касается металлургической промышленности, доля которой в экспорте Украины в 2008 г. составляла 41,4%, а в 2013 г. снизилась до 27,7% *.

В настоящее время мировая конъюнктура благоприятно складывается для повышения роли аграрного сектора в структурной политике Украины. Так, до 2030 г. на мировом рынке спрос на продовольствие вырастет на 30–40% [1]. Для увеличения своей доли на нем Украина должна эффективно использовать одну из наибольших площадей земель сельскохозяйственного назначения после Аргентины, Мексики, Китая, США, Канады и России. В 2012 г. она занимала пятое место в мире по производству зерновых и зернобобовых культур после Соединенных Штатов Америки, Китая, Канады и России. Украина – первая в мире по выращиванию картофеля **. Укрепление позиций украинских экспортеров на рынке агропромышленной продукции требует разработки соответствующего экономического механизма содействия мотивации и увеличению объемов как выращенных сельскохозяйственных культур, так и произведенных продуктов питания.

Следовательно, реформирование экономики Украины путем ориентации на экспорт предусматривает выделение приоритетных отраслей. Их развитию следует содействовать, применяя идеи инновационной экономики. В современных геополитических и геоэкономических условиях важно сосредоточиться на таких отраслях, как образование и наука, военно-промышленный и агропромышленный комплексы.

5. Деолигархизация экономики

Внедрение модели социальной рыночной экономики – это не только ее создание, но и очистка “авгиевых конюшен”. Так случилось, что в украинской экономике тормозом развития стали олигархи, которые за годы независимости монополизировали главные отрасли и взяли под свой контроль механизм государственной власти. Как сказал Президент Украины П. Порошенко, в настоящее время вопрос заключается именно в том, «“быть или не быть” Украине. И я уверен: конечно же, быть. И для того, чтобы быть, нам надо сломать неофеодальную политико-экономическую модель. Демонтировать механизм, обогащающий небольшой круг олигархов и коррумпированной бюрократии, которые фактически приватизировали государство и потрошат его, как мясник коровью тушу» [7].

Основой деолигархизации экономики должна стать демонополизация. Нужно предусмотреть для каждой отрасли законодательные условия, при которых олигархи обязаны продать главную часть своего бизнеса через признанные на мировом уровне консалтинговые и аудиторские компании, которые будут утверждены Верховной Радой и (или) Правительством. После этого в отраслях можно будет внед-

* Зовнішня торгівля України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

** Сільське господарство України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ритель механизм конкуренции, который оставит на рынке лишь владельцев, способных вести бизнес в соответствии с законами открытого рынка и при условии недопущения коррупции. Рынок оставит в бизнесе предпринимателей, умеющих играть по его правилам.

Ввиду того, что олигархи годами вывозили огромные средства в оффшорные зоны, необходимо начать процессы деоффшоризации. В условиях реформы силовых органов, упрощения доступа к банковским архивам, расширения антикоррупционной деятельности, содействия со стороны международных организаций, широкого сотрудничества с иностранными экспертами, наличия большого количества журналистских расследований в Украине можно будет установить основные каналы незаконного вывоза капитала за границу и объемы осевших там средств. Аккумулированные олигархами в оффшорных зонах доходы необходимо добровольно или на основе решений соответствующих органов (для этого нужно разработать законодательную базу) вернуть в Украину. Затем эти средства должны быть направлены на инновации и структурную трансформацию их предприятий или инвестированы в другие проекты в рамках национальной экономики.

Средством предупреждения негативных тенденций в экономике, причинами которых является олигархизация, должно стать развитие производственной демократии благодаря созданию независимых профсоюзов и системы участия наемных работников в управлении предприятиями. В развитых странах отработаны эффективные организационные формы советов и общих комитетов крупных предприятий, в которые входят рабочие и менеджеры; здесь наемными работниками избираются рабочие директора фирм, представители в советы директоров и наблюдательные советы. Важнейшие решения относительно деятельности компаний не принимаются без участия работников и профсоюзов. Заинтересованность коллектива фирмы в конечных результатах предприятия, его развитию внутри страны можно также повышать путем внедрения системы участия персонала в распределении прибыли. В целом привлечение работников к управлению фирмой позволяет контролировать предпринимателей и менеджеров, а также побуждать их к реинвестированию прибыли.

Список использованной литературы

1. *Козюк В., Крисоватий А., Савельев Є.* та ін. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : моногр. ; [за наук. ред. А. Крисоватого та Є. Савельєва]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 411 с.
2. *Szłajfer H., Wóycicki K.* Wschodni przełom. – Rzeczpospolita. – 2014. – Lutego 26.
3. *Roepke W.* The Economic Necessity of Freedom // Modern Age. – 1959. – № 3. – P. 232 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mmsi.org/ma/03_03/roepke.pdf.
4. *Мельник А.Ф., Васіна А.Ю., Желюк Т.Л., Попович Т.М.* Національна економіка : навч. посіб. ; [за ред. А.Ф. Мельник]. – К. : Знання, 2011. – 463 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://westudents.com.ua/glavy/22116-33-teoretichn-osnovi-rozbudovi-sotsalno-rinkovo-ekonomki.html>.
5. *Гаврилишин Б.* С Украины начнется трансформация Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nvua.net/opinion/gavrylyshyn/s-ukrainy-mozhet-nachatsya-transformaciya-evropy-27982.html>.
6. *Гець В.М., Семіноженко В.П.* Інноваційні перспективи України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.semynozhenko.net/content/files/innov.pdf>.
7. Виступ Президента України на прес-конференції “Стратегія-2020” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://president.gov.ua/news/31291.html>.

References

1. Kozyuk V., Krysovatyi A., Savel'ev E. et al. *Novyi Svitovyi Ekonomichnyi Poryadok ta Global'ni Vykyky Dlya Ukrainy, za red. A. Krysovatogo i E. Savel'eva* [The New World Economic Order and Global Challenges for Ukraine], edited by A. Krysovatyi and E. Savelyev. Ternopil', TNEU, 2014 [in Ukrainian].
2. Szlajfer H., Wóycicki K. *Wschodni przełom. Rzeczpospolita*, Lutego 26, 2014.
3. Roepke W. The economic necessity of freedom. *Modern Age*, 1959, No. 3, p. 232, available at: www.mmsi.org/ma/03_03/ropke.pdf.
4. Mel'nyk A.F., Vasina A.Yu., Zhelyuk T.L., Popovych T.M. *Natsional'na Ekonomika, za red. A.F. Mel'nyk* [National Economy], edited by A.F. Mel'nyk. Kyiv, Znannya, 2011, available at: <http://westudents.com.ua/glavy/22116-33-teoretichn-osnovi-rozbudovi-sotsalno-rinkovo-ekonomki.html> [in Ukrainian].
5. Gavrilishin B. *S Ukrainy nachnetsya transformatsiya Evropy* [Europe's transformation will start from Ukraine], available at: <http://nvua.net/opinion/gavrylyshyn/s-ukrainy-mozhet-nachatsya-transformaciya-evropy-27982.html> [in Russian].
6. Heyets V.M., Semynozhenko V.P. *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Ukraine's innovative perspectives], available at: <http://www.semynozhenko.net/content/files/innov.pdf> [in Ukrainian].
7. *Vystup Prezydenta Ukrainy na pres-konferentsii "Strategiya-2020"* [Speech of the President of Ukraine at the press-conference "Strategy-2020"], available at: <http://president.gov.ua/news/31291.html> [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 27 октября 2014 г.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Н. Д. ПИСТУН,
профессор, доктор географических наук
(Киев)

КАКОЕ ГЛАВНОЕ НАУЧНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОТВЕЧАЕТ ЗА РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ?

N. D. PISTUN,
Professor, Doctor of Geogr. Sci.
(Kiev)

WHICH PRINCIPAL SCIENTIFIC INSTITUTION IS RESPONSIBLE FOR UKRAINE'S REGIONAL DEVELOPMENT?

Этот вопрос, по нашему мнению, имеет важное экономическое значение. Сразу можно подумать, что данную функцию выполняет Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины. Но оно является государственной управленческо-исполнительной структурой, отвечающей за создание условий (прежде всего, финансовых и экспертных) для успешного выполнения соответствующих целевых комплексных программ регионального содержания, ставит конкретные научные задачи (заказы) соответствующим институциям НАН Украины, ведомственным (отраслевым) лабораториям, университетским кафедрам экономической и социальной географии, размещения производительных сил и региональной экономики.

Начнем с территориальной организации производительных сил. Проанализируем эту проблему, пути ее решения и положение дел в целом на примере Российской Федерации. Во-первых, там сохранен Совет по организации производительных сил (СОПС) как главное государственное учреждение, деятельность которого подчиняется ряду крупных федеральных целевых программ (ФЦП). В рыночных условиях Совет трансформировался в "гибрид" НИИ и консалтинговой компании, предоставляющей услуги по периодическим заказам региональных администраций, министерств, ведомств, государственных корпораций и частных фирм.

В России с конца 1990-х — начала 2000-х годов был взят курс на усиление роли государства в развитии производительных сил (ПС), были организованы различные формы поддержки экономики на федеральном и региональном уровнях, выросли объемы бюджетного финансирования. Был принят Закон о государственно-частном партнерстве, организованы федеральные целевые программы развития. Как следствие, объективно возросла потребность в систематизации процесса государственного планирования и развития ПС как в региональном, так и в отраслевом аспектах. Необходимым стало применение общегосударственного системного подхода при координации отдельных федеральных и региональных программ на средне- и долгосрочный периоды. С учетом этого, Министерству экономического развития было предложено предоставить Экспертному совету СОПС полномочия обязательной экспертизы инвестиционных проектов с возможностью использования бюджетных средств, в том числе путем:

Пистун Николай Данилович (Pistun Nikolai Danilovich).

- прямого бюджетного финансирования;
- финансирования проектов банками с государственным участием;
- финансирования государственными корпорациями сверх определенных лимитов;
- финансирования ФЦП и межгосударственных программ развития, связанных с инвестициями в основные средства.

Также были восстановлены отраслевые отделы для работы с проектами в отдельных отраслях промышленности; созданы региональные центры СОПС для наработки региональных программ развития. По каждому из субъектов Федерации составлены “паспорта региона”. Внутри Экспертного совета сформирован Комитет по взаимодействию с государственными институтами развития и банками по работе с Федеральными целевыми программами.

А каково положение дел по этим вопросам в Украине? Главное научное учреждение НАН Украины по комплексному исследованию территориальных проблем – Совет по изучению производительных сил – в 2010 г. был реорганизован в два отдельных специализированных научно-исследовательских института с двумя администрациями: Институт экономики природопользования и устойчивого развития и Институт демографии и социальных исследований. При этом общественного обсуждения таких изменений не было, не известно, была ли проведена экспертиза специалистами, также не было озвучено мнение по этому вопросу географов – двух членов Президиума НАН Украины академиков Л.Г. Руденко и М.В. Багрова, а также члена-корреспондента М.Д. Гродзинского.

Сейчас за региональный подход в НАН Украины отвечают Институт региональных исследований во Львове и Институт географии в Киеве. Не ясно, имеет ли какое-либо отношение к проблеме совершенствования территориальной организации деятельности людей созданный в 2010 г. Государственный комитет Украины по вопросам науки, инноваций и информатизации. Итак, возникает логичный вопрос: Кто в научном отношении отвечает за размещение объектов материальной и социальной сфер? Во времена УССР такая функция была возложена именно на Совет по изучению производительных сил.

В качестве справки напомним, что в 1920-х годах было положено начало изучению региональных проблем научно-исследовательскими кафедрами, различными комиссиями и институтами отдела социально-экономических вопросов основанной в 1918 г. Украинской академии наук (затем Всеукраинской академии наук и Академии наук УССР). Созданные в 1930-х годах кафедры экономической географии в ведущих университетах занимались преимущественно учебной деятельностью. Поэтому в 1934 г. инициативу перехватил Совет по изучению производительных сил, который главное внимание уделял изучению природных ресурсов, их промышленному освоению. В 1936 г. эту деятельность в АН УССР продолжил сектор экономической географии, который на протяжении почти трех десятилетий выполнял комплексно-прикладные исследования, издал двухтомный труд “Очерки экономической географии УССР”, разработал сеть экономических районов и т. д.

В 1948 г. Совет по изучению производительных сил возобновил и скоординировал всю свою работу по проблемам использования природных ресурсов, размещению производительных сил, специализации и комплексному развитию трех экономических районов СССР. В 1959 г. эта организация стала научно-исследовательским институтом АН УССР, главным научно-методическим центром для государственных плановых органов. Была разработана Генеральная схема развития и размещения производительных сил Украины на перспективу. Его руководителя-

ми и сотрудниками были известные ученые, среди которых свыше 20 – профессионалы высокой общественно-географической специализации.

С 1964 г. отдельными географическими научно-исследовательскими учреждениями стали сначала Сектор географии, со временем Отделение географии с отделами экономической географии и экономики. В 1991 г. был создан отдельный Институт географии уже с тремя социально-экономическими отделами: общественно-географических исследований, географии населения и расселения и эколого-географических проблем и транспорта. За эти годы здесь успешно выполнен ряд научно-прикладных исследований, издано несколько оригинальных монографий.

Университетские кафедры экономической и социальной географии, размещения производительных сил и региональной экономики с их научными лабораториями за прошедшие десятилетия также выполнили ряд важных тем комплексно-территориального содержания, но их результаты весьма слабо используются в практике государственного управления региональным развитием.

Выводы

Какой практический вывод из этого можно сделать непосредственно для Украины? По нашему мнению, соответствующему комитету Верховной Рады Украины, Министерству регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины необходимо в кратчайшие сроки усилить реальную координацию работ по региональному развитию страны, обеспечить взаимодействие фундаментальной, ведомственной и вузовской науки. Организационным результатом такой работы должны стать целевые инновационные программы, при выполнении которых руководителями и распорядителями финансов должны быть не государственные чиновники, а ведомственные ученые.

С учетом значимости поднятой проблемы для развития Украины в целом и ее регионов в частности, считаем целесообразным, чтобы Кабинет Министров Украины в ближайшее время выделил главное научное учреждение по вопросам организации исследований, их проблематики и практического использования результатов с целью решения всех назревших задач регионального развития страны. В этом контексте стоит отметить, что в ряде высших учебных заведений Украины, в частности на географическом факультете КНУ имени Тараса Шевченко, уже несколько лет для магистрантов читается курс "Современные проблемы регионального развития Украины", изданы три выпуска одноименного учебного пособия.

Материал поступил в редакцию 23 февраля 2015 г.

**К 80-летию ПРОФЕССОРА,
ДОКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК И. Р. МИХАСЮКА**

ПЕДАГОГ, НОВАТОР, ИЗВЕСТНЫЙ УЧЕНЫЙ

THEACHER, INNOVATOR, OUTSTANDING SCIENTIST

Иван Романович Михасюк родился 15 мая 1935 г. в г. Брест (тогда — Польша, теперь — Беларусь). В 1958 г. он окончил экономический факультет Львовского сельскохозяйственного института. С 1962 по 1964 г. И.Р. Михасюк учился в аспирантуре Львовского сельскохозяйственного института. В 1964 г. защитил кандидатскую диссертацию на тему “Экономическая оценка земли в колхозах Львовской области”, а в 1970 г. — докторскую “Земельный кадастр и дифференциальная рента”. Во Львовском национальном университете имени Ивана Франко юбиляр работает с 1967 г., с 1971 г. — доцентом, в 1971—1975 гг. — профессором кафедры политэкономии, в 1975—1997 гг. — завкафедрой экономического и социального планирования, с 1997 г. — профессором, завкафедрой экономики предприятия, в 1975—1984 гг. — деканом экономического факультета Львовского университета.

Как ученый И.Р. Михасюк имеет большой научный багаж. Он разработал и опубликовал методику экономической оценки земли в хозяйствах западного региона Украины, был научным руководителем коллектива авторов концепции развития АПК Львовской области, участником разработки Земельного кодекса Украины, ряда программ по выходу Украины из кризиса, сформировал научную школу “Регулирование еврорегиональной экономики в условиях глобализации”. Также юбиляр подготовил 40 кандидатов наук (в том числе двух граждан КНР, одного — Ирака), 6 докторов наук. И.Р. Михасюк опубликовал более 450 научных работ в Украине и свыше 10 — в научных изданиях вузов Польши, где он работал в течение последних 15 лет на должности профессора (во внеурочное время).

Иван Романович читал лекции по экономике в Люблинском университете имени Марии Кюри-Скловдовской (Польша, 1979 г.), а также выступал с научными докладами во многих университетах мира: Саппоро (Япония, 1983 г.), Коимбрском (Португалия, 1985 г.), Темпле-университете (США, 1994 г.) и Колумбийском (США, 1995 г.), в вузах Австрии (Вена, 1998 г.; Гумпенштайн, 2002 г.), Турции (2006 г.), Польши (2009 г.).

Профессор И.Р. Михасюк был членом экспертного Комитета ВАК Украины (2 каденции), внештатным консультантом комитета Верховной Рады Украины по вопросам аграрной политики и земельных отношений.

В 1980 г. Министерством образования СССР И.Р. Михасюк был награжден нагрудным знаком “За отличные успехи в работе”, а в 1983 г. — серебряной медалью ВДНХ, он также имеет звание заслуженного профессора Львовского национального университета имени Ивана Франко (2001 г.).

Юбиляр — член редколлегии ряда научных изданий, специализированного ученого совета по защите докторских и кандидатских диссертаций экономического факультета и факультета международных отношений Львовского национального университета имени Ивана Франко. Несмотря на почтенный возраст, Иван Романович Михасюк продолжает научно-исследовательскую работу по проблемам управления и социально-экономическому планированию, региональной экономики, региональных АПК и т. д.

По случаю 80-летия желаем уважаемому Ивану Романовичу Михасюку крепкого здоровья и многих плодотворных лет труда на благо Родине.

П. М. ЛЕОНЕНКО,
профессор, доктор экономических наук,
С. М. ГОЛУБКА,
доцент, кандидат экономических наук
(Киев)

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

И. Г. МАНЦУРОВ,
*профессор, доктор экономических наук,
член-корреспондент НАН Украины,
директор*

*Научно-исследовательский экономический институт
Минэкономразвития и торговли Украины
(Киев)*

РЕНЕССАНС ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И ЕЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ

I. G. MANTSUROV,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Corresponding Member of the NAS of Ukraine,
Director*

*Scientific-Research Economic Institute of the
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine
(Kiev)*

RENAISSANCE OF POLITICAL ECONOMY AND ITS PRACTICAL FUNCTION

В 2015 г. научное сообщество отмечает юбилейную дату — политической экономии исполняется 400 лет. В далеком 1615 г. увидела свет работа Антуана Монкретьена де Ваттевилля "Трактат политической экономии", которая дала имя фундаментальной экономической науке. С тех пор политическая экономия переживала как чрезвычайные успехи и взлеты, так и упадки и гонения.

Неоднократные попытки оспаривания ее положений, поиски жизнеспособных альтернатив, стремления приуменьшить ее важность и роль в фундаментальных исследованиях, маргинализировать и столкнуть ее на обочину науки всегда терпели фиаско. Именно поэтому мы уверены, что политическая экономия была, есть и в дальнейшем будет выступать глубинной теоретической основой экономической науки, фундаментом каких-либо экономических исследований. И бурное, сложное настоящее демонстрирует неотвратимость постепенного возврата экономической науки к своим историческим корням, понимание несамодостаточности ее прикладных ответвлений и разноростное (более интенсивное на Западе и заторможенное в постсоциалистических странах) возрождение главного статуса политической экономии в неформальной иерархии социально-экономических наук как мощного методологического ядра гносеологических исследований.

Не остается в стороне от празднования этой памятной даты и отечественное сообщество ученых-экономистов. В этом контексте знаковым событием стала недавняя публикация содержательной коллективной монографии под редакцией академика НАН Украины В.М. Гейца и профессора, доктора экономических наук

Манцуров Игорь Германович (Mantsurov Igor' Germanovich) – e-mail: imantsurov@gmail.com.

В.Н. Тарасевича [1]. Ее появление стало синергетическим результатом объединения усилий мощного коллектива ведущих украинских ученых. Ярким свидетельством значимости данной работы служит хотя бы тот факт, что соавторами монографии выступили десять академиков и членов-корреспондентов НАН Украины.

Монография включает две части. Первая – “Политическая экономия: проблемы генезиса, методологии и теории” – в значительной степени посвящена исследованию дискуссионных вопросов возникновения и эволюции политической экономии, развитию экономической мысли и вызовам, стоящим перед ней в современных условиях. Авторы акцентируют внимание на проблемах зарождения политической экономии как самостоятельной науки, очерчивают хронологические рамки этого события, определяют ее отношения с другими фундаментальными экономическими науками.

Особый интерес вызывают тезисы исследователей о роли в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики единства духовной, культурологической и экономической составляющих. Именно формирование “культурно-технологического содружества” выступает залогом получения конкурентных преимуществ на рынках будущего в условиях сосредоточения основной массы занятых в нематериальном производстве.

В то же время логика развития нашей цивилизации, ее постоянная экономизация и апеллирование к разуму превращают экономику, как отмечают авторы монографии, в определяющее условие современного бытия во всех его проявлениях, а гордые дефиниции “*Homo sapiens*”, “*Homo faber*”, “*Homo creator*” уступают место “*Homo economicus*”, и именно в этом онтологическом контексте должны проходить дальнейшие теоретико-методологические дискуссии. Сакрализация экономического, подчинение ему духовного и культурного, возможно, имеет свои прелести в краткосрочной перспективе, но движение человека в таком искусственно обедневшем ландшафте редукции к меркантильно-экономическому является движением по деэволюционному вектору, за первыми достижениями придут разочарование в выбранном пути, гистерезисность которого станет тяжелым препятствием для дальнейших изменений.

В монографии глубокий теоретический анализ мировоззренческих принципов современной экономической науки органично сочетается с исследованием традиционной политико-экономической проблематики стоимости, денег и цен, производства и цикличности экономического развития. На этой основе авторы, в частности, доказывают, что трудовая теория стоимости является исторической формой социально-временной теории стоимости, которая рассматривает социальное время и пространство как взаимопереходящие характеристики единой экономической реальности, а стоимостные отношения, в свою очередь, являются социально-экономической формой особых, характерных для опредмечивания в опредмечивании ценностных отношений.

Во второй части – “Основные направления современной политической экономии” – авторы сосредоточили внимание на достижениях марксизма и неоклассики, философии хозяйства, институциональной и новой политической экономии, социальной политической экономии, политической экономии инноваций, глобальной и международной политической экономии, ноосферной и экологической политической экономии. Внимание акцентируется на особенностях развития мейнстрима и перспективах гетеродоксии в условиях глобального кризиса, форсированного формирования пострыночных отношений, усиления роли государства в экономике, установления ее фактического диктата по одним сферам при одновременной сецессии по другим и наращивания дисперсности влияния.

Мощную поддержку в монографии получает инициатива формирования институциональной политической экономии как основа эффективного исследования и адекватного реагирования восприятия современных нестандартных ситуаций как в глобальном, так и в локальных экономических пространствах, с присущими им специфическими институциональными условиями функционирования и развития. Именно институциональная среда обеспечивает реализацию технико-технологических возможностей в действительности, выступает основополагающим условием существования определенной модели хозяйствования.

Не остались без внимания авторского коллектива и проблемы становления ноосферной и экологической политической экономии. Постоянный рост потребностей общества, как отмечают исследователи, непрерывно подталкивает к все-сторонней интенсификации производства и неуклонно движет человечество к экологической катастрофе. Авторы резюмируют, что только комплекс мер по экологизации мировоззрения общества, экологическому воспитанию современного человека, целенаправленному формированию экологического сознания, экологизации социальной практики во всех ее возможных проявлениях станет спасением от приближения экологического апокалипсиса. Таким образом, появление этой мощной монографии стало еще одним неоспоримым подтверждением того факта, что политэкономия живет, процветает и в еще большей степени приобретает исключительно важную черту – свою практическую функцию.

Список использованной литературы

1. Політична економія: історія, сучасність, майбутнє : моногр. ; [за ред. В.М. Гейця, В.М. Тарасевича]. — Нікополь : ООО "Принтхаус "Римм", 2015. — 540 с.

References

1. *Politychna Ekonomiya: Istoriya, Suchasnist', Maibutne, za red. V.M. Heitsya, V.M. Tarasevycha* [Political Economy: History, Modern State, Future], edited by V.M. Heiets, V.M. Tarasevych. Nikopol', Printkhaus Rimm, 2015 [in Ukrainian].

Рецензия поступила в редакцию 20 апреля 2015 г.

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ!

При направлении статьи в редакцию автор должен строго соблюдать следующие правила.

1. Статья должна быть набрана 14 кг шрифтом Times New Roman через 1,5 интервала оптимальным объемом до 26 000 знаков и прислана **на электронный адрес редакции esoua@mail.ru** с указанием УДК статьи.

2. “Шапка статьи” (фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, должность, место работы (официальное название учреждения) автора, а также название статьи, короткая (5–6 строк) аннотация и ключевые слова) приводятся на **английском** и на языке оригинала. В исходящих данных также указываются контактный телефон и электронный адрес автора, который может быть опубликован в журнале в исходных данных статьи.

3. К статье прилагается авторское Резюме (расширенная аннотация) объемом 200–250 слов на **английском** и на языке оригинала (детальнее см. наш сайт economukraine.com.ua, раздел “Вниманию авторов”).

4. Изложение статьи должно быть четким, сжатым, без длинных введений и повторов.

5. Статья в целом, а также математические формулы и цитаты должны быть тщательно выверены автором. Обязательно указывается источник цитаты (название, город, издательство, год, том, выпуск, страница). Фамилии зарубежных авторов приводятся в иностранной транскрипции.

6. Графический материал выполняется в электронном виде (в программах Corel Draw, Adobe Illustrator, в формате EPS) и должен соответствовать следующим требованиям: его объем должен быть минимальным (не дублировать, например, содержания таблиц); **черно-белым** на белом фоне, линии графиков и диаграмм, все условные обозначения на них должны быть четкими и выразительными. Если рисунок взят из иностранного издания, надписи на нем обязательно переводятся авторами на язык предоставленного материала.

7. Таблицы должны быть компактными, иметь название, их шапка — точно соответствовать содержанию граф.

8. Сокращения, кроме общепринятых (сокращения математических величин, мер, терминов), не допускаются.

9. Редакция оставляет за собой право сокращать и исправлять статьи, а также помещать их в обзорах.

10. Направление в редакцию работ, опубликованных в других изданиях или посланных для публикации в другие редакции, не допускается.

11. Статьи, оформленные не в соответствии с указанными правилами, редакцией не рассматриваются.

Науковий журнал «Економіка України»
№ 5 (634), 2015 р.
(Видається з січня 1960 р., виходить щомісяця)

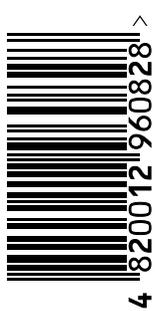
Засновники: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України,
Міністерство фінансів України,
Національна академія наук України

Адреса редакції: 01015, Київ-15, вул. Московська, 37/2.
Ресстраційне свідоцтво КВ № 1027 від 26 жовтня 1994 р.

Віддруковано у ТОВ “Наш формат”
02105, Київ, пр. Миру, 7, к. 45.
Ресстраційне свідоцтво ДК № 4540 від 7 травня 2013 р.

Головний редактор В. М. ГЕЄЦЬ

74159
08073



ISSN 0131-7741.
Экономика Украины.
2015. № 5. 1-96.