



ISSN 0131-775X

Економіка України

науковий журнал

5/2013

ПЕРЕДПЛАТА – 2013
ДО УВАГИ
ПЕРЕДПЛАТНИКІВ І ЧИТАЧІВ
УМОВИ ПЕРЕДПЛАТИ НА ЖУРНАЛ
«ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ»

Вартість поточної передплати на 2013 рік становить:

*для індивідуальних передплатників та
державних бібліотек*

на 1 місяць – 25 грн. 56 коп.
на 3 місяці – 76 грн. 68 коп.
на 6 місяців – 153 грн. 36 коп.

*для підприємств
та організацій*

41 грн. 61 коп.
124 грн. 83 коп.
249 грн. 66 коп.

У “Каталозі видань України”
індекси українського видання – 74158; 08071;
російського – 74159; 08073

Оформити передплату на журнал
«Економіка України»
Ви можете у будь-якому відділенні
поштового зв'язку України
на будь-який строк до кінця
2013 року

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
МІНІСТЕРСТВА ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ,
МІНІСТЕРСТВА ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ

Економіка України

5 (618)

ТРАВЕНЬ

2013

**Видається
з вересня
1958 р.**

Виходить щомісяця

З М І С Т

Стор.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

- ДАНИЛЕНКО А. І. – Удосконалення моделі управління економікою
та фінансові механізми її реалізації 4
- ФЕДУЛОВА Л. І. – Інноваційний вектор розвитку промисловості України 30
- КІНДЗЕРСЬКИЙ Ю. В. – До засад стратегії та політики розвитку
промисловості 38

ЕКОНОМІКА І ПРАВО

- ФУРДИЧКО О. І. – Питання економіки землекористування у процесі ведення
лісівництва в законодавстві України 56

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

- ГОРОДЕЦЬКИЙ А. Є. – Антикризове регулювання і моделі посткризового
розвитку Росії 66

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ

- САЦИК В. І. – Ключові фактори становлення конкурентоспроможних
університетів 75

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

- БУРКИНСЬКИЙ Б. В. – Економічна діагностика розвитку регіонів: від ідеї
до втілення 91
- ТАРАСЕВИЧ В. М. – Сучасна теорія самоорганізації економічних систем 94

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

Головний редактор В.М. ГЕЄЦЬ

Редакційна колегія: АНДРЕЄВ П.П., БУДКІН В.С., ВІТРЕНКО Ю.М., ГНИБІДЕНКО І.Ф., ДАНИЛЕНКО А.І., ДАНИЛИШИН Б.М., ЄРОХІН С.А., ЄФИМЕНКО Т.І. (заступник головного редактора), ЗИМОВЕЦЬ В.В., КОРНІЄНКО І.В. (заступник головного редактора), КРЕДІСОВ А.І., КУДРЯШОВ В.П., ЛІБАНОВА Е.М., МАЗАРАКІ А.А., МОЛДАВАН Л.В., МУНТІЯН В.І., ОСАУЛЕНКО О.Г., ПАВЛЕНКО А.Ф., ПАНЧЕНКО Є.Г., ПАРНЮК В.О., РИБАК С.О., РОМАНЮК С.А., САБЛУК П.Т., ТАРАСЕВИЧ В.М., ЯКУБОВСЬКИЙ М.М.

Коректор *Г.І. Пасека*

Комп'ютерна верстка *В.І. Загорний*

Адреса редакції: 01015, Київ-15, вул. Московська, 37/2.

Реєстраційне свідоцтво КВ № 1027 від 26 жовтня 1994 р.

Телефони: заст. головного редактора 280-52-75,

директора 280-32-71,

завідуючого редакцією 280-31-10 (тел./факс),

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

e-mail: ecoua@mail.ru

Рекомендовано до друку редакційною колегією журналу

(протокол № 11 від 23 квітня 2013 р.)

Підписано до друку 30.04.13. Формат 70x108¹/16. Папір офсетний. Офсетний друк. Ум. друк. арк. 8,4.

Ум. фарб. відб. 8,8. Облік. вид. арк. 11. Загальний тираж 1165.

Віддруковано на ДГВПП “Зовнішторгвидав України”.

01601, Київ, вул. Воровського, 22.

Реєстраційне свідоцтво ДК № 1084 від 14 жовтня 2002 р.

При передруку посилання на журнал “Економіка України” обов’язкове.

CONTENTS

Pages

GOVERNING THE ECONOMY: THEORY AND PRACTICE

- DANYLENKO A. I.** – Refinement of the economy management model
and financial mechanisms of its realization 4
- FEDULOVA L. I.** – The innovative vector of development of Ukraine’s industry 30
- KINDZERS’ KYI Yu. V.** – To the principles of a strategy and a policy
of development of the industry 38

ECONOMY AND RIGHT

- FURDYCHKO O. I.** – Questions of the land use economy in the process
of management of the forestry in ukraine’s legislation 56

ECONOMY OF FOREIGN COUNTRIES

- GORODEZKY A. E.** – Crisis management and the post-crisis development
model for Russia 66

SOCIAL PROBLEMS IN THE MANAGEMENT PRACTICE

- SATSYK V. I.** – Key factors of the establishment of competitive universities 75

CRITIQUE AND BIBLIOGRAPHY

- BURKYNYS’ KYI B. V.** – Economic diagnostics of the development of regions:
from the idea to the realization 91
- TARASEVYCH V. M.** – Modern theory of self-organization of economic
systems 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 September 1958.

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.

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 330.101.541:338.24

А. І. ДАНИЛЕНКО,
член-кореспондент НАН України,
заступник директора
ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
(Київ)

УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто основні недоліки моделі галузевого управління економікою України в умовах ринку, які негативно вплинули на її економічний розвиток за роки незалежності, особливо в період кризи. Обґрунтовано необхідність переходу до моделі управління економікою на основі визначених національних пріоритетів і пріоритетних інноваційно-інвестиційних проєктів, фінансовий механізм забезпечення реалізації цих пріоритетів.

Ключові слова: національні пріоритети, державні інвестиційні проєкти, управління, товарні баланси, приватизація, форми власності, експорт, внутрішній ринок, імпорто-заміщення, податкові пільги, державні гарантії, Державний банк реконструкції та розвитку України.

A. I. DANYLENKO,
Corresponding Member of the NAS of Ukraine,
Deputy Director of
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kyiv)

REFINEMENT OF THE ECONOMY MANAGEMENT MODEL AND FINANCIAL MECHANISMS OF ITS REALIZATION

The main drawbacks of the model of sectoral management of Ukraine's economy under market conditions are considered. These drawbacks have rendered the negative effect on the economic development of the country for the years of its sovereignty, especially in the crisis period. The necessity of the transition to an economy management model on the basis of definite national priorities and priority innovative-investment projects, as well as a financial mechanism of provision of a realization of these priorities, are substantiated.

Keywords: national priorities, state's investment projects, management, goods balances, privatization, forms of property, export, internal market, import substitution, tax rebates, state's guarantees, State Bank for Development and Reconstruction of Ukraine.

Метою будь-якої системи управління економікою є ефективне забезпечення досягнення цілей, визначених суспільством, та розв'язання першочергових конкретних завдань, які стоять на відповідних етапах соціально-економічного роз-

витку країни. Проте, якщо цілі суспільства з часом можуть змінюватися під тиском внутрішніх і зовнішніх обставин, то основні притаманні системі функції управління (зокрема, планування, прогнозування, стимулювання, координація та контроль виконання) * істотно не змінюються, хоча роль кожної з них може проявлятися більшою чи меншою мірою залежно від особливостей кожного етапу розвитку країни та умов господарювання підприємств реального сектору. Так, якщо функція планування була серцевиною управління у період централізованого державного регулювання (як у СРСР), то в ліберальній економіці вона не має чіткого прояву. При цьому ряд економістів небезпідставно вважають, що вільний ринок через його “провали” не може в нинішніх умовах забезпечити гармонійний і успішний розвиток економіки. Не випадково в багатьох країнах у тій чи іншій формі застосовуються елементи планування, які не створюють перешкод для використання позитивних сторін вільного ринку.

Критична оцінка дотримання такого підходу в управлінні економікою України за роки її незалежності показує, що внаслідок цілого ряду об’єктивних і суб’єктивних факторів нами було втрачено можливості використання позитивних аспектів організації планової економіки, розв’язання багатьох проблем реального сектору переважно було “перепокладено на ринок”. Використання такої моделі управління в цілому негативно вплинуло на економічний розвиток України за роки незалежності (винятком стали 2000–2007 рр.).

За умов, які склалися на початку 90-х років ХХ ст., обсяг виробництва на окремих підприємствах України формувався практично стихійно і залежав виключно від кон’юнктури світового ринку за номенклатурою відповідної продукції та наявністю в них зовнішньоторговельних служб з необхідними кваліфікованими кадрами. Українські підприємства, зокрема металургійні, нерідко конкурували між собою на зовнішніх ринках, занижуючи при цьому вартість експортної продукції та компенсуючи втрачену виручку за рахунок завищення цін на внутрішньому ринку. В ряді випадків це призводило до втрати ними внутрішнього ринку, оскільки продукція вітчизняних товаровиробників часто була дорожчою, ніж відповідна імпортована продукція. Крім того, відсутність товарних балансів позбавляла органи державного управління (які, по суті, в новій якості сформувалися тільки в 1991–1993 рр.) необхідної інформації для визначення оптимальних обсягів імпорту і призвела до того, що ця функція також стала прерогативою окремих господарюючих суб’єктів. Підйоми тарифного регулювання імпорту часто не спрацьовували з причини заниження вартості імпортованої продукції та не змогли завадити тенденції до нарощування обсягів закупівлі на міжнародних ринках необхідних підприємствам сировини і матеріалів (зокрема, для машино- та суднобудування), тоді як їх виробництво могло бути організоване в Україні, що ще більше посилювало залежність національної економіки (близько 50% ВВП) від зовнішніх факторів і кон’юнктури світових ринків.

На базі оцінок окремих галузевих міністерств і відомств у 1994 р. було здійснено першу спробу розробити і збалансувати план експорту та імпорту товарів і послуг з можливостями підвідомчих їм підприємств та організацій з виробництва продукції та обсягами імпортованих сировини і матеріалів, необхідних для її виго-

* У даній статті розглянуто, насамперед, проблеми управління, які безпосередньо впливають на ефективність матеріального виробництва.

товлення. Проте обґрунтувань до такого балансу з урахуванням реальних обсягів виробництва, споживання, експорту та імпорту, виробничих потужностей підприємств і місткості ринків по переважній частині номенклатури продукції, яка вироблялася в Україні до 2013 р., не було, що об’єктивно ускладнювало прогнозування її економічного розвитку на довго- та середньострокову перспективи.

Відсутність товарних балансів негативно вплинула також на ефективне розв’язання питання структурної перебудови економіки за рахунок коштів від проведення раціональної, спрямованої на стабільний розвиток економіки, приватизації об’єктів державної власності, яку було розпочато ще у 1992 р.

Можливості використання процесу приватизації як каталізатора раціональної структурної перебудови в Україні не було враховано і у відповідній концепції приватизації, тому зміна форми власності об’єктів, які належали державі за інвестиційні (приватизаційні) сертифікати і кошти, не змогла усунути викривлення структури економіки, що виникли в Україні після розпаду СРСР, і зменшити її залежність від стану зовнішніх ринків.

Масова приватизація державних підприємств протягом відносно невеликого періоду була деструктивною ще й тому, що в її концепції не враховано низькі рівні доходів і життя більшості населення України, відсутність у нього накопичень (після катастрофічного знецінення вкладів у 1991 р.) і високі темпи гіперінфляції. Таким чином, надання населенню прав на придбання акцій ВАТ і ЗАТ за сертифікати на аукціонах практично не могло мобілізувати реальний капітал для модернізації основних фондів і ведення поточної діяльності на приватизованих підприємствах.

Більше того, незважаючи на іменну форму “роздачі” інвестиційних сертифікатів населенню, влада не змогла забезпечити виконання законодавчої норми щодо заборони їх купівлі-продажу. Як наслідок, відбулися масове скуповування сертифікатів обмеженою кількістю фінансових посередників (юридичних і фізичних осіб) та їх концентрація після ланцюгового перепродажу в руках окремих осіб з метою купівлі контрольного пакета акцій державних підприємств, які виставлялися на аукціони.

Ситуація ускладнилася ще й тим, що прийняті інвесторами інвестиційні зобов’язання щодо модернізації приватизованих підприємств у більшості випадків залишилися тільки на папері, а оновлення основних фондів і технологій не проводилося, що частково було пов’язано з надлишковими потужностями практично в усіх галузях економіки. До того ж кошти, отримані в останні роки грошової приватизації, не були використані державою на вдосконалення діючого виробничого потенціалу та прискорення в Україні розбудови п’ятого і шостого технологічних укладів.

Зокрема, у вітчизняній металургії за роки незалежності було введено в дію тільки одне нове підприємство в Запоріжжі та здійснено капітальну модернізацію металургійного заводу в Алчевську. Сьогодні у цій базовій галузі економіки експлуатується застаріле (а в ряді випадків — спрацьоване до критичного рівня) устаткування з високою енергомісткістю (а відповідно, і собівартістю продукції), внаслідок чого знижується її конкурентоспроможність і поступово втрачаються зовнішні ринки, де лідерство впевнено захоплює Китай, який став провідною державою у світі з виробництва (у 2010 р. — понад 600 млн. т, тоді як в Україні —

33–34 млн. т) та експорту сталі [1]. Саме ця країна, маючи відносно невисоку собівартість продукції, поступово витісняє інших виробників сталі із світових ринків, зокрема країни Південно-Східної Азії. Лише металурги холдингу “Мет-інвест” за рахунок вертикальної інтеграції сталеливарних, вугільних, гірничодобувних і коксохімічних виробництв протягом довгого часу змогли забезпечувати свою конкурентоспроможність і краще за інших почувати себе в ролі експортерів продукції. Проте і вони у 2012 р., через несприятливі умови на зовнішніх ринках, зменшили виробництво сталі на 13% (до 12,5 млн. т) і збільшили збитковість виробництва (з 124 млн. до 2 млрд. грн.) [2].

Ситуація, що склалася з металургійною промисловістю за останні 20 років, і перспективи стану міжнародних ринків її продукції наводять на думку, що без розвитку внутрішнього ринку споживання цієї продукції існує реальна загроза відчутного згорання виробництва в даній галузі [3; 4], тоді як сьогодні вона забезпечує роботу сотням тисяч працюючих. Соціальна значущість цієї проблеми є особливо актуальною для ряду металургійних підприємств у Донецькій, Луганській та Дніпропетровській областях, де вони є містоутворюючими. Проте можна значно розширити внутрішнє споживання металопродукату в Україні. Згідно з розрахунками Укрпромзовнішекспертизи, понад 300 млн. т сталевих виробів (труби, рейки, металеві конструкції) в Україні повністю спрацьовані та потребують заміни, що свідчить про потенціально місткий внутрішній ринок такої продукції.

Після розпаду СРСР, особливо в перші роки масової приватизації, втратили внутрішній ринок збуту також підприємства легкої промисловості, які виробляли продукцію в основному для внутрішніх потреб. Це, насамперед, підприємства швейної, взуттєвої та фарфоро-фаянсової промисловості, приватизація яких збіглася з істотним зниженням купівельної спроможності населення на початку 90-х років ХХ ст. Як свідчать дані Держкомстату України за відповідні роки, якщо в 1990 р. на підприємствах вітчизняної взуттєвої промисловості вироблялося 196 млн. пар взуття, то вже у 1995 р. цей показник знизився до 20,6 млн., а в 1998 р. – до 9,6 млн. пар. У 2003–2009 рр. в Україні вироблялося 20,3–22,5 млн. пар взуття, і лише з 2010 р. цей показник перевищив 25 млн. пар. Отже, можна зробити висновок, що на фінансово-економічну діяльність приватизованих підприємств одночасно впливали такі негативні фактори:

– на першому етапі приватизація здійснювалася в основному за рахунок сертифікатів, виданих населенню, що не забезпечило підприємства реальними коштами, можливостями модернізації їх основних засобів і закупівлі необхідних для виробництва сировини та матеріалів, які не вироблялися в Україні. При цьому на процес модернізації виробництва в багатьох випадках негативно вплинули невиконання новими власниками інвестиційних зобов'язань і використання державою коштів від аукціонних продажів державного майна на цілі, не пов'язані з інвестиціями;

– вакуум продукції цих галузей, що утворився на той час на ринку, був миттєво заповнений імпортом відповідної продукції (в першу чергу з країн Південно-Східної Азії та Туреччини), яка була дешевшою і зовнішньо привабливішою порівняно з українськими товарами, хоча й не завжди належної якості;

– підприємства легкої промисловості та інших галузей, що виробляли товари народного споживання, не отримали в період адаптації до ринкових умов необхід-

ної підтримки з боку держави, у тому числі й за рахунок можливого валютного кредиту під гарантії Уряду, ефективних податкових пільг і протекціоністських митних заходів. Нові власники підприємств спрямовували інвестиції, насамперед, на підтримку експортоорієнтованих виробництв (у металургії, гірничорудній, хімічній, нафтопереробній промисловості тощо) і не приділяли належної уваги виробництву товарів народного споживання для внутрішнього ринку. Як наслідок, більшість цих підприємств залишилася без необхідних фінансових ресурсів для інвестиційної та поточної діяльності.

Отже, підприємства цих галузей втратили значну частину виробництв і кваліфікованих працівників. Структура національної економіки продовжила деформуватись, а імпортозалежність країни посилилась, особливо у сфері товарів народного споживання.

Відсутність стабільного та обґрунтованого прогнозу розвитку економіки України на довгострокову перспективу, в якому б чітко визначалися національні пріоритети та джерела їх фінансування, негативно вплинула на стійкість економіки України в цілому. Не сприяла розв'язанню проблем, накопичених у структурі економіки, і модель галузевого управління, принципи побудови якої базувалися на умовах діяльності підприємств колишнього СРСР.

У тих умовах ефективність галузевого управління базувалася на мобілізаційних підходах, які передбачали облік виробничих потужностей, їх планове завантаження, складання товарних балансів продукції (що вироблялася на цих потужностях) з метою забезпечення співвідношення обсягів можливого виробництва необхідних товарів і попиту на них на внутрішньому ринку. Надлишок чи нестача такої продукції регулювались її експортом або імпортом. Весь цей процес планомерно забезпечувався з боку держави (по вертикалі – Держплан, Мінфін, галузеве міністерство, підприємство) матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами. До певного часу така модель державного управління і регулювання забезпечувала достатньо високі темпи розвитку економіки, яка повністю базувалася на державній формі власності.

Серед беззаперечних позитивних сторін галузевого підходу до управління економікою в нинішніх умовах можна назвати тільки можливість моніторингу наявних на підприємствах (державної та частково інших форм власності) основних фондів і рівня використання їх виробничих потужностей. Це забезпечує державні органи України необхідною інформацією для своєчасного реагування на зміни в динаміці показників діяльності підприємств окремих галузей, насамперед експортоорієнтованих (металургії, хімічної промисловості та сільського господарства), залежно від кон'юнктури світових ринків.

Водночас серед численних недоліків галузевого управління економікою України можна назвати неможливість забезпечити реальний вплив держави на ефективне використання ресурсів (особливо гостродефіцитних фінансових), оскільки на кожному з “живих” підприємств недержавної форми власності концепцію їх розбудови в інтересах їх власників розробляють наймані менеджери. Подальше зниження ефективності галузевого управління спостерігається в умовах високого рівня концентрації приватного капіталу та виникнення в Україні потужних холдингів, які об'єктивно стають центрами управління групою підприємств різних видів діяльності, зокрема промислових. У разі завершення у 2013–2014 рр.

планової приватизації в галузях промисловості України в державній власності може залишитися до 500 підприємств, переважно оборонного комплексу. В цих умовах ефективно управління підприємствами на базових принципах централізованого регулювання їх діяльності через галузеві міністерства практично вже є неможливим, що ускладнює забезпечення раціональної структурної перебудови економіки. Сьогодні жодний з діючих органів державного управління не має реальних підойм координації діяльності підприємств України для досягнення загальнодержавних цілей.

Недоліки галузевого управління, побудованого на принципах централізованого регулювання економічного розвитку, гостро проявилися відразу після розпаду СРСР. Стихійний непідготовлений перехід підприємств на ринкові умови господарювання при хронічній нестачі власних фінансових джерел розвитку, проблемах з отриманням банківських кредитів, неефективності вибіркової державної підтримки підприємств реального сектору та труднощах із забезпеченням рівних умов для їх комерційної діяльності призвів до погіршення базових показників тисяч діючих підприємств.

Крім того, свого часу галузеві міністерства України поглинули декілька потужних міністерств, які функціонували за радянських часів (зокрема, до складу Міністерства промислової політики України включено чотири потужних міністерства, що представляли лісову, целюлозно-паперову, деревообробну, хімічну і нафтопереробну промисловість та чорну металургію), а чисельність наявних менеджерів, які мали забезпечити управління діяльністю підприємств багатьох галузей, кожна з яких має свою специфіку, що необхідно враховувати у процесі управління, було істотно скорочено. Сьогодні тисячі підприємств України, які діяли раніше, втратили оборотний, а нерідко і основний, капітал, тому поновлення ними виробництва необхідної для внутрішнього ринку продукції на новій технологічній основі є неможливим без активної участі держави. При цьому надані окремим галузям (підгалузям) пільги, які є формою державної підтримки підприємств за рахунок недоодержаної бюджетом частини податків, у багатьох випадках використовуються неефективно через недоліки чинного законодавства та проблеми в організації ефективного контролю над цільовим використанням наданих пільг.

Мабуть, ні в кого не виникає сумніву, що успішно розвиватися можуть тільки ті підприємства, які забезпечують вкладення необхідних інвестицій у модернізацію виробництва з метою своєчасного оновлення діючих основних фондів. Без цього неможливо сподіватися на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції не тільки на зовнішніх, але й на внутрішньому ринках.

Тим часом динаміка показників, які характеризують процес оновлення основних фондів, поки що є від'ємною. За даними Держкомстату України, в 1991 р. (на момент розпаду СРСР) ступінь спрацювання основних фондів становив по економіці в цілому 45% і по промисловості – 51,3%, а на початок 2011 р. – відповідно, 74,9% і 63%. Капітальні інвестиції у 2004–2007 рр. досягли 25,9–30,9% ВВП, а у 2009–2011 рр. – знизилися до 21,1–19,7% ВВП. При цьому в останні роки спостерігається взаємозв'язана від'ємна динаміка показників, які характеризують стан інвестиційного процесу в Україні. За методологією Держкомстату України, частка валового нагромадження у ВВП скоротилася протягом 2004–2011 рр.

з 22,5% (27,7% — у 2007 р.) до 18,8%, коштів державного бюджету, що використовувалися на капітальні інвестиції, — відповідно, з 11,2% до 7,1%, а власних коштів підприємств і організацій — відповідно, з 63,3% до 58,6%. У 2011 р. на капітальні інвестиції в економіку України було направлено тільки 19,6% суми амортизаційних відрахувань, які увійшли до складу операційних витрат підприємств на виробництво, а відносно нарахованої в цей період суми амортизаційних відрахувань (121,9 млрд. грн.) відповідний показник є ще меншим — 16,2%.

Серед основних причин нецільового і неповного використання амортизаційних відрахувань за призначенням можна назвати такі: усунення законодавчої норми щодо обов’язкового направлення коштів на капітальні інвестиції та ремонти (1997 р.); хронічна нестача оборотних коштів підприємств внаслідок їх іммобілізації на непередбачувані цілі та незадовільного менеджменту на підприємстві; недоліки в діючій системі адміністрування податків, які призводять до “вимивання” оборотних коштів підприємств, тощо. Причому критичний стан з власними оборотними коштами формувався протягом багатьох останніх років, а більшість підприємств і реальний сектор України у цілому мали від’ємне значення цього показника у 2004–2011 рр. (табл.).

Проведений аналіз формування оборотних коштів підприємств дозволяє зробити такі висновки:

- забезпечення поточного виробництва фінансовими ресурсами повністю покладено на акціонерів ВАТ, власників підприємств і вищих менеджерів державних підприємств;

- проблеми фінансового забезпечення поточної та, практично, інвестиційної діяльності суб’єктів господарювання “не включено” в орбіту державного фінансового регулювання, і тому навіть потенціально їх витрати не охоплюються довгостроковою фінансовою політикою;

- за 2004–2011 рр. платоспроможність промислових підприємств, ефективність діяльності яких є “становим хребтом” подальшого успішного розвитку економіки, стабільно погіршувалася. Якщо у 2004 р. коефіцієнт співвідношення поточних і довгострокових зобов’язань підприємств порівняно з їх власним капіталом становив 1,1 раза, то на кінець 2011 р. — зріс до 1,97 раза;

- оборотні та необоротні активи підприємств, використані для економічної діяльності в Україні за 2004–2011 рр., майже на половину формувалися за рахунок сталих пасивів (кредиторської заборгованості). Водночас серед важливих джерел фінансування цих витрат нерозподілений прибуток у цілому по Україні (сальдо фінансових результатів) у 2009–2011 рр. не був представлений. Це викликано значною кількістю збиткових підприємств і низькою рентабельністю більшої частини прибуткових підприємств. Крім того, ряд підприємств (особливо приватизованих) з метою зменшення податкового тягара штучно занижували прибутковість виробництва.

Як показало дослідження 692 промислових підприємств, приватизованих у 2002–2004 рр., рівень державного впливу на основні показники їх діяльності різко знизився, що в рамках чинного законодавства створює умови для мінімізації прибутку і, як наслідок, зменшення платежів до бюджету. Зокрема, обсяг чистого прибутку по цій групі підприємств за рік до їх приватизації становив 2 млрд. грн. (при

Основні показники діяльності підприємств реального сектору економіки України, які впливають на фінансову стійкість системи фінансів *
(млрд. грн.)

Показники	Роки				
	2004	2005	2007	2009	2011
Рівень боргової залежності підприємств.....	1,10	1,12	1,26	1,77	1,97
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними фінансовими ресурсами.....	-0,14	-0,17	-0,23	-0,31	-0,29
Власні джерела фінансування.....	186,8	167,9	494,7	494,2	512,4
у тому числі:					
амортизаційні відрахування (у складі собівартості).....	31,0	36,4	57,5	85,6	101,1
нерозподілений прибуток (непокритий збиток).....	14,8	22,2	61,3	(-65,2)	(-10,75)
у тому числі:					
чистий прибуток прибуткових підприємств за звітний період **.....	51,7	60,0	122,6	98,8	196,3
інший власний капітал.....	51,0	51,0	149,3	92,6	133,8
стійкі пасиви.....	90,0	58,3	226,6	316,0	277,5
у тому числі:					
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.....	52,0	32,7	118,3	147,9	176,4
кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом.....	1,4	1,3	4,7	3,8	-12,7
інші стійкі пасиви.....	36,6	22,5	100,3	159,6	110,2
Поточна кредиторська заборгованість ** (середньорічний залишок).....	450,2	495,3	710,5	1205,7	1633,1
% ВВП*.....	130,5	112,2	98,6	132,0	124,0
Відношення поточної кредиторської заборгованості до дебіторської.....	1,29	1,32	1,23	1,18	1,25
Потенціальні джерела оборотних активів.....	101,0	74,4	239,96	320,4	313,0
у тому числі:					
амортизаційні відрахування в господарському обороті.....	25,46	28,97	39,48	67,58	81,30
нерозподілений прибуток (непокритий збиток), направлений в господарський оборот.....	7,4	11,1	30,6	—	—
стійкі пасиви.....	56,71	23,96	169,88	238,98	184,8
перевищення поточної кредиторської заборгованості над дебіторською ** (середньорічний залишок).....	100,4	119,05	133,75	187,1	328,0
інші джерела.....	11,43	10,37	—	13,84	46,9
Потенціальні джерела формування необоротних активів.....	85,8	93,5	254,74	173,8	199,4
у тому числі:					
інвестицій в основний капітал за рахунок власних ресурсів.....	46,23	52,87	105,44	95,04	112,5

Закінчення таблиці

у тому числі:	5,54	7,43	18,02	18,02	19,8
використані амортизаційні відрахування.....	7,4	11,1	30,7	0	0
нерозподілений прибуток (непокритий збиток).....	33,29	34,34	56,72	77,02	92,7
стійкі пасиви.....					

* Розраховано автором за даними Держкомстату України за відповідні роки.

** Дані наведено довідково.

рентабельності 10%), а після неї, у 2009 і 2010 рр., вони зазнали збитків – відповідно, 6,7 млрд. грн. (рентабельність – 5,26%) та 1,7 млрд. грн.; у разі зріс рівень дебіторської заборгованості та відношення боргів до власного капіталу; у 2010 р. на 32% скоротилася (порівняно з відповідним показником за рік до приватизації) середньорічна чисельність працівників *. У 2011 р. окремі приватизовані промислові підприємства зменшили податкове навантаження, внаслідок чого державний бюджет втратив значні суми доходів [5].

З огляду на це, питання ефективності діяльності приватизованих підприємств є одним з найважливіших серед тих, які мають терміново вирішити Уряд і Верховна Рада України. Насамперед, йдеться про необхідність привести у відповідність до чинного законодавства права і обов'язки господарюючих суб'єктів в умовах ринку з урахуванням досвіду, накопиченого в Україні за роки її незалежності. Безумовно, необхідно чітко закріпити у законодавстві (особливо податковому) норму щодо зобов'язання держави із створення умов для розвитку підприємницької діяльності в Україні. Водночас неможливо забезпечити гарантовану участь суб'єктів господарювання у вирішенні загальнодержавних проблем, якщо не буде чітко визначено їх зобов'язання із платежів до бюджету, необхідності формування виплат заробітної плати, не нижчих від середньогалузевого рівня, вирішення соціальних і екологічних проблем. На особливу увагу заслуговують приватизовані об'єкти соціального спрямування, оскільки, крім погіршення економічних показників, їх діяльність може спричинити соціальну напруженість у країні.

Про соціальні проблеми, що виникають у зв'язку з приватизацією державних підприємств, пов'язаних з наданням послуг населенню, говорить і світовий досвід. Зокрема, в Росії з метою підвищення конкурентоспроможності енергетичного ринку та зниження цін на електроенергію для споживачів було реформовано РАО ЄЕС. Проте фактично відбулося зростання тарифів в усіх секторах енергетичної системи Росії, а за 6 років після роздержавлення ціни на електроенергію зросли від ГЕС – у 9,2 раза і від ТЕС – у 7,6 раза. Це змусило уряд Росії повертати енергоактиви у власність держави [6]. За гіршим сценарієм розгорталися події у Болгарії, де тарифи на електроенергію формували вже власники-іноземці, і за 2012 р. їх рівень зріс у 2 рази, що викликало масові акції протесту населення та призвело до відставки Кабінету Міністрів цієї країни на чолі з прем'єр-міністром [7].

* Дослідження проведено у 2012 р. за сприяння Фонду державного майна України та Державної служби статистики України.

Слід підкреслити, що в разі приватизації об'єктів соціального призначення підтримування ціни (наприклад, на газ і електроенергію) на доприватизаційному рівні буде проблемним, оскільки збитки державних підприємств покриваються з бюджету. Після приватизації відповідальність за беззбитковість виробництва (послуг) повинен нести виключно власник такого підприємства, і об'єктивно він обов'язково піднімає існуючі тарифи. Ситуація може ускладнитись, якщо новими власниками таких підприємств стануть нерезиденти України.

За досліджуваний період прибуток не був задіяний у формуванні оборотних коштів підприємств України, що свідчить про реальне послаблення цього показника як стимулу для подальшого розвитку виробництва. При цьому у США і сьогодні головним джерелом забезпечення діяльності промисловості залишається нерозподілений прибуток (до 60%) [8], що демонструє потенціал ефективного застосування ліберальної моделі економічного розвитку в цій країні.

Водночас в Україні головним джерелом фінансування поточних та інвестиційних витрат національної економіки за останнє десятиліття залишалася кредиторська заборгованість, яка в різні роки перевищувала обсяги дебіторської в 1,18–1,32 рази, створюючи умови для існування окремих традиційно збиткових підприємств.

Протягом аналізованого періоду тільки у 2007 р. обсяги цієї заборгованості в Україні були дещо нижчими від ВВП (98,6%); в інші роки кредиторська заборгованість перевищувала дебіторську на 12,2–32% ВВП, який у 2011 р. становив 1302,1 млрд. грн. Це дає підстави очікувати, що за певних умов у період економічної та фінансової кризи (наприклад, наявності гіперінфляції) існує імовірність негативного впливу цієї тенденції на стійкість грошових платежів підприємств з усіма відповідними наслідками.

За даними таблиці, з 2004 р. підприємства реального сектору працюють практично за відсутності у складі їх оборотних коштів власних фінансових ресурсів. Оскільки кожне третє промислове підприємство є збитковим, то отримання ним комерційного кредиту на виробничу діяльність стає проблемним. Якщо ставка банківського річного процента перевищує 20% (за винятком пільгових кредитів), то запозичення коштів низькорентабельними підприємствами також стає практично неможливим.

Виникає замкнуте коло, при якому збиткові та низькорентабельні підприємства (значна кількість яких могла б забезпечити зростання експорту і наповнення внутрішнього ринку продукцією вітчизняних товаровиробників) не мають доступу до кредитних ресурсів і можливості збільшити обсяг виробництва, знизити собівартість продукції та забезпечити прибутковість своєї діяльності. Водночас комерційні банки, враховуючи високі ризики надання кредитів таким позичальникам, блокують їх видачу та направляють кошти на цілі, не пов'язані з виробництвом.

Саме тому основним джерелом, яке забезпечує існування цієї групи підприємств України, стала дебіторсько-кредиторська заборгованість. Значною мірою це було пов'язано не тільки з недоліками галузевого управління. Причина в тому, що після здобуття Україною незалежності фінанси реального сектору економіки залишилися в основному поза межами державного регулювання. На великих державних підприємствах це підтверджується як практикою складання, так

і постатейною структурою фінансових планів, які запроваджено для контролю над формуванням обсягів платежів до бюджету. Їх суть полягає в тому, що державне фінансове регулювання не охоплює сьогодні базової ланки економіки, яка має забезпечити її фінансову стабільність.

Наслідком цього стала низька питома вага витрат на фінансування капітальних інвестицій відносно ВВП, які формуються переважно за рахунок власних коштів підприємств, обсяг яких не забезпечує умов для їх нормальної діяльності. Основна причина існуючої ситуації в тому, що в ринкових умовах економіка України об'єктивно мала розвиватися за принципами ліберальної моделі, яка передбачає, насамперед, самоокупність витрат і, відповідно, помірне податкове навантаження на доходи при формуванні бюджетних податків, що забезпечило б на підприємствах умови для створення фінансових ресурсів, необхідних для їх розвитку. Проте високі соціальні зобов'язання держави, які тільки зросли після здобуття Україною незалежності, та завищені витрати на державне управління не сприяли реалізації принципів такої моделі при формуванні видатків бюджету. У підсумку при здійсненні бюджетних витрат було використано принципи соціально орієнтованої (шведської) моделі. Це ускладнило збалансування бюджету в цілому (доходів з видатками), оскільки при його плануванні Міністерство фінансів України вимушене виходити не з наявних реальних доходів, а з обсягу базових (відносно завищених) витрат, необхідних для виконання зобов'язань держави. У свою чергу, це породжує ризики зростання дефіциту бюджету та необхідності щороку вишукувати можливості залучення додаткових фінансових ресурсів, у тому числі й за рахунок державних запозичень.

Слід мати на увазі, що ліберальна та соціально орієнтована моделі економічного розвитку визначають різні підходи до первинного розподілу фінансових ресурсів в економіці. Згідно з сутністю ліберальної моделі, пряме втручання у діяльність підприємств реального сектору не передбачається [9], а умови для фінансування їх розвитку мають бути забезпечені невисоким рівнем перерозподілу ВВП через бюджет. На відміну від ліберальної, соціально орієнтована модель допускає високий рівень державного перерозподілу доходу суб'єктів господарювання, а також розвинуту на цій основі систему соціального захисту і трудових відносин. У першому випадку [9] державна економічна та фінансова політика передбачає розвиток підприємств за рахунок “передання” в їх розпорядження значної частини створених ними доходів і розширення власних джерел самофінансування, а в другому – у підприємств вилучається більша частка доходів, і їх розвиток залежить як від держави, так і від стану розвинутості фондового ринку.

Саме тому мають розглядатися проблеми взаємозв'язку наявних інструментів державної фінансової політики, дія якої завжди має спрямовуватися, з одного боку, на забезпечення потреб держави у стабільних надходженнях доходів до бюджету, що визначає рівень податкового навантаження на економіку, а з іншого – на формування умов для господарювання підприємницьких структур, що вимагає передання в їх розпорядження необхідних фінансових ресурсів у процесі їх первинного розподілу.

Соціально орієнтовану модель, за якою розвиваються країни Західної Європи, в економічній літературі визначають як соціально-ліберальну або як соціально-ринкове господарство. Розробниками філософії цієї моделі були видатні

німецькі економісти А. Мюллер-Армак, В. Ойкен і відомий державний діяч Л. Ерхард. При цьому державі (як регулятору) відводиться провідна роль у забезпеченні відповідних умов для конкурентної боротьби підприємств на принципах ефективності, проведення активної соціальної політики та регулювання їх господарської діяльності [10].

Таким чином, в умовах світової глобалізації при виборі національної моделі економічного розвитку виникає об'єктивна необхідність враховувати, з одного боку, доцільність забезпечення активної участі держави в соціальній підтримці громадян, а з іншого – традиції та позитивний досвід реалізації наукових розробок прихильників ліберальної моделі, методологічну основу якої закладено ще А. Смітом. Цей висновок має принципове значення для формування, відповідно до вибраної моделі економічного розвитку, фінансової політики України, вагомими складовими якої є фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика. Саме ці складові виступають найважливішими факторами при формуванні економічної політики окремих країн, незалежно від моделі розвитку, яку вони обрали. Проте імовірність ефективності фінансової політики є тим вищою, чим міцнішим є її зв'язок з певною моделлю економічного розвитку за умови, що ця модель максимально враховує специфіку конкретної країни щодо економічних, ментальних, історичних та інших складових економічної політики.

Очевидно, для забезпечення в Україні ефективної фінансової політики на основі відповідної моделі економічного розвитку доцільно врахувати позитивні сторони кожної з наведених моделей та завдань, які стоять перед державою, а також фінансові можливості для їх вирішення.

З огляду на це та на необхідність пом'якшення негативних наслідків впливу економічної кризи на стан економіки, яка ще більше загострила існуючі проблеми, стає зрозумілим, що в середньостроковій перспективі найприйнятнішою для України може бути змішана модель економічного розвитку, зорієнтована, насамперед, на використання принципів ліберальної моделі організації виробництва та реалізації продукції відповідно до умов ринку та певного посилення державного регулювання у цій сфері. У виробництві це – непрямі методи регулювання норм і правил поведінки суб'єктів господарювання, які б забезпечували реалізацію колективних інтересів, створювали умови для детінізації економіки, сприяли постійному нарощуванню обсягу податкових надходжень до бюджету, але відповідно до зростання доходів підприємств реального сектору [9]. Посиленню дієвості використання цієї моделі може сприяти поновлення практики складання середньо- та довгострокового економічних прогнозів, побудованих на реальних товарних балансах виробництва і реалізації продукції.

Невизначеність з конкретною моделлю економічного розвитку України та неефективність галузевого управління мають такі наслідки:

– по-перше, відсутність орієнтирів для створення раціональних обсягів бюджетних платежів і фінансових ресурсів підприємств, необхідних для модернізації виробництва та формування оборотних коштів; по-друге, створення умов, за яких на видаткову частину бюджету може істотно впливати поточна кон'юнктура; по-третє, відсутність механізму направлення наявних фінансових ресурсів для реалізації конкретних найважливіших національних пріоритетів та інвестиційних проектів, що послаблює роль держави в ефективному регулюванні економічного розвитку;

— орієнтація на короткострокові програми розвитку економіки України, що були спрямовані на вирішення її окремих проблем, які постійно виникали за роки незалежності України;

— хронічна нестача бюджетних коштів і необхідність внутрішніх і зовнішніх запозичень фінансових ресурсів.

Внаслідок нарощування суми запозичень, особливо зовнішніх, непродуктивно збільшуються витрати бюджету через обслуговування боргу. Так, у 2004 р. з бюджету на це було витрачено 9,2 млрд. грн. (14,4% загальної суми видатків бюджету), а у 2011 р. — 44,9 млрд. грн. (18,8%).

Аналіз динаміки змін основних показників, які характеризують стан державних фінансів, показує, що до виникнення напруженості при виконанні державного бюджету призводять завищені, відносно економічних можливостей держави, витрати на поточні трансферти населенню, пов'язані з її соціальною політикою.

Зокрема, з 2007 по 2011 р. поточні трансферти населенню зростали швидше, ніж заробітна плата, а загальна сума витрат бюджету на оплату праці зайнятих у бюджетній сфері та поточні трансферти населенню збільшилися за цей період у 2,25 раза, при зростанні ВВП у 1,83 раза та видатків бюджету у 1,87 раза. У 2011 р. їх виплати, за умови зростання оплати праці працівників бюджетних установ, нарахувань на заробітну плату та поточних соціальних трансфертів відповідно до зростання ВВП, могли бути меншими на 20,7 млрд. грн. (при дефіциті бюджету у 23,1 млрд. грн.). Безумовно, така практика не сприяє фінансовій стійкості економіки та розширенню її можливостей для модернізації.

З початком світової кризи посилюється втручання держави в забезпечення стійкості фінансового та нефінансового секторів економіки. У 2008 р. таке втручання у процес модернізації виробництва особливо активізувалось у США, де трильйонні вливання в економіку сприяли підтриманню рейтингу цієї країни як одного із світових лідерів-виробників, зокрема в галузі автомобілебудування. Тенденція до державної підтримки підприємств реального сектору в кризовий період спостерігалася також у Китаї, окремих країнах ЄС та в Росії. За оцінками МВФ, у світі на боротьбу з наслідками кризи витрачено майже 11 трлн. дол. [11]: зокрема, на такі цілі Китаєм було виділено 12% ВВП, США — 5,6%, Німеччиною — 3,4%, Мексикою — 6,5%, Японією — 2%, Великобританією — 1,8% і Україною — 10,4% [12].

Результати розвитку економік багатьох країн певною мірою підтвердили ефективність таких дій, що дозволило у 2009–2011 рр. утримати (хоча й незначні) додатні величини приросту ВВП. Це ще раз підтверджує думку багатьох економістів про те, що механізми державного регулювання мають впливати на раціональний розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів як на макро-, так і на мікрорівні, оскільки досягти фінансової стабільності неможливо без нарощування та подальшого відтворення продуктивного капіталу.

На жаль, існуючі галузеві міністерства, основні функції яких ще з радянських часів не зазнали істотних змін, не сприяли усуненню недоліків як у бюджетній сфері, так і у підвищенні ефективності управління реальним сектором економіки. Основна причина криється в тому, що сучасні міністерства в рамках закріплених за ними функцій об'єктивно не можуть забезпечити ефективне використання інвестиційних ресурсів, оскільки економічно вони не заінтересовані в реалі-

зації на підприємствах новітніх інноваційних проєктів; до того ж об'єктивно не обґрунтована підвищена засекреченість приватними підприємствами інформації про результати їх діяльності негативно впливає на ефективність державного регулювання економічного становища суб'єктів господарювання.

Аналіз недоліків, притаманних галузевому управлінню, свідчить про необхідність термінової зміни моделі державного управління та використання таких нових її форм, які б враховували реалії нинішнього стану розвитку української економіки та позитивний світовий досвід у цій сфері. Отже, в основу такого управління економікою покладено принцип концентрації всіх наявних матеріальних, людських і фінансових ресурсів на обмеженій кількості державних пріоритетів (виходячи з національних особливостей). Саме такий підхід дозволив окремим країнам досягти протягом 15–20 років наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. відчутних успіхів в економічному розвитку, більше того, вивів їх на вирішальні ролі у світі з експорту цілого ряду продукції. Серед них можна назвати Республіку Корея, Сінгапур і В'єтнам. Особливо вражає успіх останнього, який ще наприкінці 80-х років ХХ ст. був відсталою і бідною країною, економіка якої після Другої світової війни залежала виключно від матеріальної та фінансової допомоги СРСР, США та Китаю. Проте вже на початку ХХІ ст. В'єтнам став одним із світових лідерів з експорту рису, чаю, кави, каучуку, окремих видів продукції машинобудування та ін. Це дозволило йому в 1995–2011 рр. збільшити експорт кави у 5 разів, сировини для каучуку – в 5,9 раза, рису – в 3,6 раза, чаю – у 7 разів, нафти – у 6 разів, замороженої риби – у 56 разів. За офіційними даними державної статистики В'єтнаму, у цілому за 1990–2011 рр. експорт цієї країни зріс більш як у 40 разів (до 97 млрд. дол.) при зростанні ВВП у 4,4 раза [13].

Таких результатів ця країна досягла завдяки концентрації наявних ресурсів на двох державних пріоритетах – розвитку АПК і нарощуванні експорту продукції. Саме ці напрями на початку 90-х років ХХ ст. найбільше відповідали інтересам В'єтнаму і в результаті забезпечили сталий розвиток і нарощування потенціалу економіки. Це дозволило йому на початку ХХІ ст. перейти до вирішення гуманітарних проблем як головного пріоритету розвитку держави на сучасному етапі.

Слід підкреслити, що успішну модель управління економікою в ринкових умовах азіатські країни запозичили, по суті, у Дж. Маршалла, який у повоєнні роки запропонував План відтворення економічного потенціалу Європи, здійснений у 1948–1951 рр. Саме цей план практично передбачав поділ галузей і підприємств, потужності яких підлягали відновленню, на “долароприбуткові” (ті, що працюють на експорт) і “долароощадні” (які замінюють імпорт і наповнюють товарами внутрішній ринок) [14; 15; 16]. Своєрідну модель економічного розвитку застосовує Китай, який вибудовував її за пріоритетами (експорт – інвестиції – споживання, що, по суті, є складовими формування ВВП), підкреслюючи тим самим значення, яке ця країна надає інвестиційно-інноваційному розвитку економіки (це підтверджується і одним з найвищих у світі рівнів нагромадження країни). Така політика інвестиційно-інноваційного розвитку приносить свої результати: у 2011 р. Китай зареєстрував 1,6 млн. патентів, покращивши цей показник проти попереднього року на 33%; за таких темпів ця країна наздожене США за кількістю винаходів уже до 2025 р. [17].

Дослідження реальних економічних умов, які сьогодні склалися в Україні, показують, що поступовий перехід від галузевих принципів до принципів управ-

ління розвитком економіки на основі затверджених національних пріоритетів і державних інвестиційних проєктів відкриває можливості для більш ефективного державного регулювання економічних процесів і прискорення досягнення поставлених суспільством цілей.

Вибір обмеженої кількості національних пріоритетів — складна та багатогранна проблема, і остаточне їх визначення має стати результатом широкого обговорення професіоналами відповідних міністерств, відомств і наукових установ України.

Згідно з проведеним нами аналізом цієї проблеми, можна зробити висновок, що для України найефективнішими (з огляду на її нинішній стан) могли б бути такі пріоритети: насичення та розвиток внутрішнього ринку за рахунок продукції вітчизняних товаровиробників, насамперед, імпортозаміщення; нарощування експортного потенціалу країни з урахуванням умов і перспектив розвитку тенденцій світових ринків. Ще одним пріоритетом, з огляду на потенціальні можливості України у цій сфері та співвідношення перспектив темпів приросту населення і продовольства у світі, теоретично може бути прискорений розвиток АПК. Проте практично розвиток цього напрямку повністю забезпечується за умови успішної реалізації перших двох пріоритетів.

Запровадження державного регулювання економіки на основі визначених національних пріоритетів створює умови для цільового та ефективного втручання Уряду в регулювання (за допомогою економічних підойм) розвитку підприємств реального сектору, особливо, якщо встановлені для державної підтримки інвестиційні проєкти дійсно є найкращими з поданих до розгляду.

Більшість економічних проблем України можна розв’язати за умови, що затверджені пріоритетні інвестиційні проєкти спрямовано на випуск нової високотехнологічної продукції, яка має попит на світових ринках, або окремої продукції (зокрема, харчової та легкої промисловості), що користується попитом (за помірних цін) на внутрішньому ринку (винятками можуть бути тільки підприємства ОПК).

Оскільки кінцевою метою суспільства є розв’язання соціальних і гуманітарних проблем, а людський розвиток об’єктивно залишиться головним завданням економічної діяльності будь-якої країни, то пропонується така ієрархія пріоритетів (рис. 1).

Найважливішою умовою успішного державного регулювання економічного розвитку (щодо сприяння виконанню зазначених пріоритетів та інвестиційних проєктів) є наявність необхідних фінансових ресурсів. На стартовому періоді переходу від галузевого управління до управління проєктами цей фактор буде стримуючим для вибору ефективних інвестиційних проєктів. Тому з метою забезпечення найбільш рейтингових проєктів фінансовими ресурсами доцільно докладно розглянути, оцінити та жорстко відібрати проєкти для затвердження на засіданні Кабінету Міністрів України. Це вимагає певного уточнення складу державних структур управління економікою України та їх функцій. Можлива орієнтовна структура нової моделі управління на основі національних пріоритетів та інвестиційних проєктів наведена на рисунку 2 і, безперечно, потребує уточнення при детальнішому розгляді шляхів розв’язання проблеми забезпечення ефективного державного управління підприємствами реального сектору в ринкових умовах.

Гуманітарний пріоритет. Затверджується Верховною Радою України на 20 років і має силу закону. Успішна реалізація цього пріоритету залежить виключно від ефективності реалізації загальноекономічних пріоритетів. Його стратегічною метою є зближення індексів людського розвитку України з аналогічним індексом розвитку країн Європи. Реалізація проекту належить до сфери діяльності Уряду



Національні економічні пріоритети (розвиток внутрішнього ринку за рахунок продукції власного виробництва та нарощування експорту продукції). Затверджуються Верховною Радою України на строк до 20 років і мають силу закону. Вони є основою для розробки державних галузевих пріоритетів і відбору ефективних інвестиційних проектів. Цілі, зумовлені цими двома національними пріоритетами, мають бути виражені кількісно (“маяки” розвитку – фізичний обсяг (т, шт.), обсяги реалізації – приріст (%) по окремих роках протягом дії затверджених пріоритетів). Реалізація цих проектів належить до сфери діяльності Уряду



Пріоритети за видами діяльності. Можуть бути представлені окремими проектами галузей (наприклад, відродження скотарства, виробництво льону), групою підприємств певної галузі (металургії та гірничорудної промисловості), конкретних підприємств (таких, як ВАТ “Турбо-атом”, ПАТ “Мотор-Січ”, Державний авіабудівний концерн “Антонов”). Раз на 5 років затверджуються Урядом відповідно до цілей національних пріоритетів, а їх реалізація має забезпечити намічені щорічні “маяки” розвитку кожного з них (в сукупності – досягнення результатів, передбачених національними пріоритетами).

Міністерства готують п’ятирічний прогноз розвитку галузі на основі сукупного ефекту від очікуваного здійснення окремих інвестиційних проектів. Галузеві міністерства складають реєстр інвестиційних проектів у розрізі вартості, виконавців, результативних показників і джерел фінансування.

При необхідності прогноз на черговий рік коригується залежно від успішності виконання планових завдань за попередній період і затвердження до реалізації не передбачених раніше інвестиційних проектів. Проекти прогнозів передаються на розгляд Міністерству економічного розвитку і торгівлі України



Державні інвестиційні проекти. Основа успішної реалізації всієї системи пріоритетів соціально-економічного розвитку країни, які реально мають забезпечити її ефективність. Через обґрунтований вибір найбільш рейтингових пріоритетних інвестиційних проектів Уряд отримує надійні підйоми для ефективного впливу на розвиток реального сектору та досягнення поставлених цілей (у даному випадку – розширення споживання на внутрішньому ринку вітчизняних товарів, насамперед, за рахунок імпортозаміщення та нарощування експортного потенціалу). Саме на таких найголовніших цілях акцентується увага всієї системи державного управління.

Проекти готуються галузевими міністерствами, окремими підприємствами та НДІ

Рис. 1. Можлива ієрархія пріоритетів України

Складено автором

У цьому зв’язку як самостійний інститут доцільно сформувати Міністерство інвестицій України, якому має бути відведена особлива роль при переході економіки України до нової моделі управління. Саме апарат цього міністерства повинен забезпечити відбір найефективніших проектів з тих, які пропонуються міністерствами, обласними радами, інститутами та іноземними інвесторами. Аналогічну зміну до структури міністерств вніс на початку 90-х років ХХ ст. В’єтнам, об’єднавши згодом це міністерство з Держпланом і назвавши його “Міністерство планування та інвестицій”.

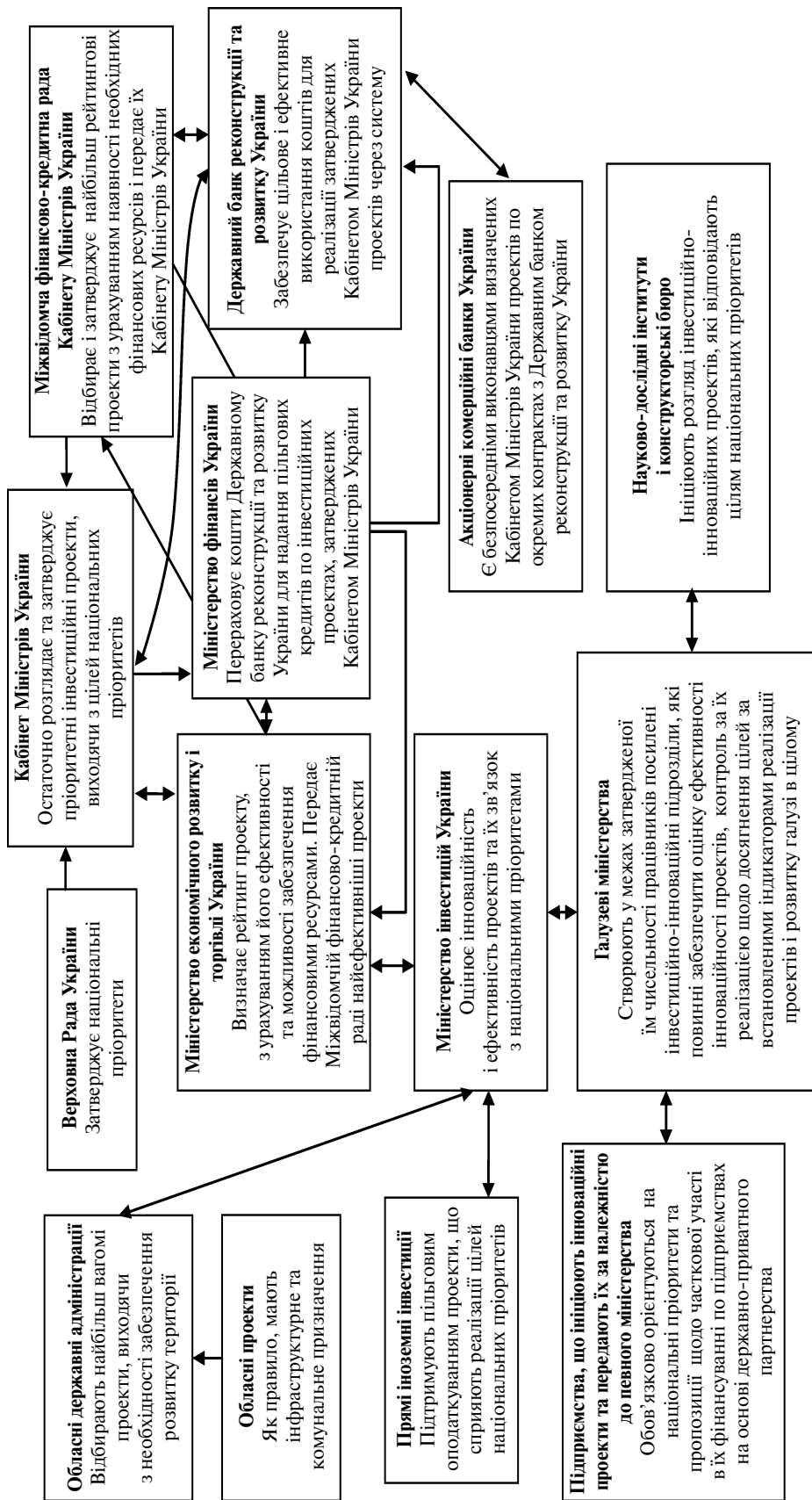


Рис. 2. Можлива схема моделі управління на основі національних пріоритетів та інвестиційних проектів

Складено автором

У процесі вдосконалення управління економікою України доцільно використати власний досвід з відбору проектів, який здійснювався спеціальним органом Кабінету Міністрів України (Валютно-кредитною радою) в середині 90-х років ХХ ст. з метою надання гарантій Урядом під іноземні кредити. Саме цей орган затверджував проекти, що не викликали сумнівів відносно їх ефективності з точки зору забезпечення повернення іноземних позик. У сучасних умовах такому органу доцільно дати назву “Міжвідомча фінансово-кредитна рада Кабінету Міністрів України”. Головою такого органу має стати Перший віце-прем’єр-міністр України, а до його складу доцільно включити керівників основних міністерств і відомств, НБУ та Державного банку реконструкції та розвитку України. Першочерговим завданням ради має стати розгляд наданих Міністерством економічного розвитку і торгівлі України найефективніших за рейтингом інвестиційних проектів, з яких слід остаточно визначити перелік проектів для розгляду і затвердження їх Кабінетом Міністрів України; фінансова складова реалізації проектів погоджується з Державним банком реконструкції та розвитку України.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України повинне стати координатором усієї економічної політики, забезпечуючи за участю Міністерства інвестицій України і галузевих міністерств не тільки відбір найбільш рейтингових проектів для передання на розгляд Міжвідомчій фінансово-кредитній раді, але й зведення проектів прогнозів міністерств і відомств, розроблених на основі затверджених Кабінетом Міністрів України інвестиційних проектів, і підготовку прогнозу розвитку української економіки на 5 і більше років. За необхідності Міністерство економічного розвитку і торгівлі України вносить зміни до планових завдань з виконання національних пріоритетів, виходячи з фактичного стану реалізації окремих інвестиційних проектів. У разі прийняття протягом прогнозованого періоду нових пріоритетних інвестиційних проектів результати їх впровадження мають враховуватися при коригуванні завдань, встановлених раніше на відповідні роки п’ятирічки.

Слід також уточнити функції галузевих міністерств з огляду на необхідність перетворення їх із суто “галузевих” у такі, що були б здатні формувати політику і розробляти проекти прогнозу розвитку галузі (особливо промислової) в інноваційно-інвестиційному напрямі. Саме тому галузеві міністерства стануть дійовою ланкою у досягненні високої ефективності пріоритетних інвестиційних проектів і прискоренні розв’язання завдань, зумовлених національними пріоритетами.

Особливу увагу при відборі інвестиційних проектів і визначенні рейтингу серед інших проектів, представлених для розгляду, слід приділяти їх відповідності затвердженим національним пріоритетам. Показники, що характеризують таку належність, можуть бути встановлені тільки після чіткого розуміння того, які завдання повинні розв’язувати ці пріоритети. Так, завдання нарощування експортного потенціалу економіки може мати ще й свої внутрішні пріоритети, зокрема, передбачати першочерговість національних проектів, спрямованих на виробництво високотехнологічних товарів. При цьому одні з них можуть бути спрямовані, насамперед, на випуск продукції, аналогів якій немає, інші – на забезпечення випуску продукції, яка вже відома у світі, але розв’язує проблеми імпортозаміщення.

Крім очевидної належності до одного з двох національних пріоритетів, має бути визначений також рейтинг інвестиційного проекту щодо забезпечення ним таких важливих переваг порівняно з іншими проектами: ефективність і строк окупності; підтверджена розрахунками місткість можливих ринків збуту продукції, отриманої від впровадження проекту; екологічність проекту; створення робочих місць і соціальний ефект від впровадження в конкретному регіоні та в національному масштабі. Не виключено, що цей перелік доповниться ще якимись важливими показниками.

Однією з умов забезпечення ефективності визначених національних пріоритетів, особливо щодо розвитку внутрішнього ринку за рахунок насичення його вітчизняними товарами, є поновлення практики складання щорічних товарних балансів, про які вже йшлося. Без цього практично неможливо не тільки забезпечити формування обґрунтованого індикативного плану насичення внутрішнього ринку вітчизняними товарами, але й дати оцінку реальним результатам виконання затвердженого національного пріоритету.

Підвищити дійовий контроль за цільовим використанням і забезпеченням повернення державі фінансових ресурсів, виділених на пріоритетні інвестиційні проекти, може лише кредитна установа. Набутий позитивний досвід багатьох країн (наприклад, Німеччини) показує, що таким банком може бути спеціальний державний Банк реконструкції та розвитку. Пік створення таких банків у світі (зокрема, у країнах Європи) припав на 50–60-ті роки ХХ ст. Вони відіграли важливу роль у стабілізації економічного розвитку кожної з держав. Саме ці банки широко практикували видачу кредитів з преференційними ставками та надання адресних позик. Враховуючи позитивний світовий досвід, аналогічний банк доцільно створити і в Україні. Це має бути банк із спеціальним (особливим) статусом – Державний банк реконструкції та розвитку України, підпорядкований безпосередньо Кабінету Міністрів України. У разі включення його до складу банківської системи як банку II рівня він практично перетвориться на ще один державний комерційний банк і не забезпечить очікуваної ефективності від розгортання інвестиційної діяльності в Україні. Саме пряме підпорядкування такого банку уряду було успішно здійснено в Німеччині. При цьому Європейська комісія, що виступає за послідовне зниження ролі державного регулювання економіки, визнає виправданість і законність існування таких банків як інструменту економічної політики держави в умовах ринкових відносин [18].

Фінансовими ресурсами формування статутного фонду такого банку в Україні могли б стати частина щорічних емісійних коштів НБУ, бюджетні кошти, передбачені на капітальні вкладення та здешевлення кредитів, надходження від приватизації державного майна, іноземні кредити тощо. Орієнтовні розрахунки показують, що вже у 2013 р. сукупний обсяг фінансових джерел, які можна було б використати для формування статутного фонду такого банку, оцінювався в межах 11–20 млрд. грн. Обсяг цих коштів міг би бути набагато більшим за умови, що державні гарантії Уряду (у бюджеті 2013 р. закладено гарантії суб'єктам господарювання у розмірі 50 млрд. грн. на залучення кредитних ресурсів, а у 2012 р. сума таких гарантій становила 75 млрд. грн.) хоча б частково спрямовувалися на підтримку формування ресурсів цього спеціального банку [19].

При опрацюванні можливого обсягу грошової емісії враховувався досвід України за попередні роки, коли грошова емісія не була жорстко прив'язана до обсягів ВВП. Проте навіть за таких умов, з огляду на відносно низьку монетизацію економіки, рівень інфляції та стабільність національної валюти (крім 2008 і кризових років) формувалися незалежно від фактичного обсягу емісії.

Таким чином, можна зробити висновок, що безготівкова емісія НБУ (за певних і розумних меж) істотно не впливає на зростання інфляції, в результаті чого це джерело можна розглядати як одне з провідних при створенні Державного банку реконструкції та розвитку України.

Слід підкреслити, що кошти банку могли б використовуватися не тільки на фінансування пріоритетних інвестиційних проєктів, але й, в окремих випадках, на поповнення оборотних коштів підприємств, які задіяні в реалізації національних пріоритетів. Зокрема, кредитна підтримка такого банку сприяла б економному та ефективному витрачання бюджетних коштів при формуванні державних резервів аграрної продукції спеціалізованими організаціями. Останні могли б отримувати кредит (частину або повну суму) від Державного банку реконструкції та розвитку України для фінансування заготівлі частини нового врожаю, особливо зернових, шляхом укладання відповідних контрактів із сільськогосподарськими виробниками щодо забезпечення посівних робіт, підкормки зернових та їх збирання. Погашення наданих на це кредитів здійснювалися б у міру реалізації зернових з державного резерву. Враховуючи високу ліквідність такої продукції, можна стверджувати, що наданий з цією метою кредит, безумовно, буде погашено. Це дозволить не тільки зекономити бюджетні кошти, але й вирішити важливе соціальне завдання – державного регулювання цін на хліб. Для здійснення такого проєкту потрібна (можливо, разова) підтримка банку з боку держави, проте в перспективі відпадає необхідність виділення на це бюджетних коштів і залучення іноземних кредитів.

Крім того, повне розгортання діяльності Державного банку реконструкції та розвитку України і нарощування його власного капіталу сприятимуть зменшенню витрат бюджету для стабілізації фінансового стану реального сектору економіки (за винятком окремих кризових років).

Варто відзначити, що в 1993–1994 рр. Україна набула певного досвіду надання фінансової допомоги великій групі окремих підприємств у вигляді урядового кредиту фінансової стабілізації. У той період кредитні ресурси банків також були недоступними для підприємств у зв'язку з високими кредитними ставками та низьким рівнем рентабельності їх виробництва. Тому було прийнято рішення про надання Міністерством фінансів України безпроцентної бюджетної позики для підтримки поточної діяльності підприємств за рахунок безготівкової емісії НБУ, яка була здійснена через систему колишніх державних банків. Кошти урядового кредиту були розподілені Міністерством економіки України між окремими галузевими міністерствами з наступним доведенням ліміту фінансування до підвідомчих підприємств. Метою такого рішення було поповнення власних оборотних коштів у підприємств реального сектору, чия подальша виробнича діяльність стала неможливою, оскільки ці кошти були “вимиті” гіперінфляцією. Було чітко визначено перелік витрат, на які міг бути спрямований кредит. Він складався з ви-

трат на енергоресурси, імпорт товарів і сировини, необхідних для виробництва, оплату торговельними організаціями товарів народного споживання вітчизняного виробництва.

Особливість бюджетного кредиту полягала в тому, що підприємство не мало права:

— витратити кошти до того часу, поки йому не буде поставлено продукцію чи надано послуги, тобто заборонялися будь-які авансові платежі за рахунок цих коштів;

— здійснювати інші платежі, крім оплати визначених згаданою постановою видів сировини, матеріалів і наданих послуг, включаючи податки й виплату заробітної плати, до того часу, поки з цієї сировини не буде виготовлено та реалізовано власну продукцію.

На це було витрачено декілька трильйонів купоно-карбованців, а фінансування здійснювалося на умовах їх повернення (після певного періоду кошти мали повернутися до бюджету). Зрештою, мета була досягнута, і більшість підприємств реального сектору забезпечила виконання встановлених вимог, що сприяло поновленню їх виробничої діяльності.

У цілому цей досвід можна було б вважати успішним, якби не одна обставина — практично Міністерство фінансів України не змогло забезпечити ефективний контроль над використанням і поверненням наданого кредиту, галузеві міністерства також залишились осторонь виконання вимоги повернення кредиту, бо не мали реальних механізмів для розв’язання цього завдання.

Оскільки пряма бюджетна підтримка реального сектору через об’єктивні обставини не може забезпечити державний контроль над використанням наданих підприємствам бюджетних коштів, то цю функцію доцільно передати державній кредитній установі. Як показує світовий досвід, такою установою може стати Державний банк реконструкції та розвитку України, з наданням йому відповідних повноважень.

За рішенням Кабінету Міністрів України [20], формально такий банк уже створений, проте йому не були надані повноваження, що є у відповідних кредитних установ, які успішно діють у багатьох країнах.

Надання державної підтримки через Державний банк реконструкції та розвитку України сприятиме своєчасному забезпеченню фінансовими ресурсами підприємств реального сектору, які здійснюють затверджені Кабінетом Міністрів України пріоритетні інвестиційні проекти. Крім того, це дозволить істотно мінімізувати вплив грошової емісії на рівень інфляції, оскільки кредитування розвитку економіки відтермінує період зростання готівкового грошового обороту, у зв’язку з чим лєвова частка готівки надійде в оборот тільки після завершення інвестиційного проекту.

Створення Державного банку реконструкції та розвитку України дозволить також задіяти ефективний механізм мобілізації коштів внутрішніх інвесторів на основі державно-приватного партнерства. Особливо таку схему залучення коштів для реалізації державних інвестиційних проектів доцільно використовувати в тому випадку, коли це стосується модернізації та технологічного оновлення діючих підприємств.

Не слід виключати також можливість залучення коштів приватних інвесторів (як вітчизняних, так і іноземних) на умовах державно-приватного партнерства у випадку, коли державним інвестиційним проектом передбачено створення нових виробничих потужностей п'ятого та шостого технологічних укладів.

Умовами конкурсу для участі у виконанні інвестиційного проекту слід обов'язково передбачити, по-перше, тверду частку держави у фінансуванні цього проекту (30–50% його вартості), а по-друге, гарантію Уряду щодо надання переможцю конкурсу першочергового права викупу у державі її частки витрат у реалізованому проекті після початку його експлуатації.

Державну підтримку у вигляді обмеженої кількості цільових та економічно вагомих податкових пільг доцільно надавати також іноземним інвесторам після підтвердження ефективності їх проектів за умови, що їх реалізація сприятиме досягненню цілей національних пріоритетів. Висновок щодо доцільності залучення таких ПП готують Міністерство інвестицій України та Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та затверджується Кабінетом Міністрів України після розгляду на Міжвідомчій фінансово-кредитній раді. Всі інші ПП мають здійснюватися виключно за рахунок іноземних інвесторів. Особлива підтримка з боку держави повинна надаватись іноземним інвестиційним проектам, які спрямовані на впровадження в Україні передових технологій і пов'язані з п'ятим і шостим технологічними укладами. На жаль, за роки незалежності України такі ПП в нашій державі практично не здійснювалися.

Одночасно з метою створення потужного стимулу для модернізації та оновлення основних фондів України (враховуючи їх значне спрацювання, а також той факт, що власні кошти підприємств становлять переважну частку в загальній сумі інвестицій) доцільно розглянути питання встановлення “податкових канікул” по платежах з прибутку для суб'єктів господарювання, які здійснюють вкладення, що підвищують рівень технологічного укладу у галузі та збільшують частку доданої вартості у новій продукції. Не можна виключати, що в окремих випадках важливим інвестиційним проектам доцільно надавати пільгу при сплаті податку з прибутку від 50% до 100% його величини.

Короткострокове кредитування потенціальних витрат підприємств реального сектору, не пов'язаних з витратами на реалізацію державних інвестиційних проектів, здійснюється комерційними банками України згідно з чинним порядком.

При запровадженні державного регулювання економіки на основі національних пріоритетів певних змін має зазнати бюджетна політика України, оскільки тим самим створюються умови для зменшення реальних витрат доходів і потенціальних витрат бюджету завдяки як оптимізації системи податків та їх адміністрування, так і скороченню частини витрат за рахунок цільового використання бюджетних коштів.

Зокрема, впровадження державних інвестиційних проектів у систему державного регулювання не тільки сприятиме впорядкуванню надання податкових пільг на їх здійснення, але й створить реальні умови для встановлення жорсткого контролю за цільовим використанням та ефективністю наданих пільг. Якщо такі пільги (які по суті є додатковим державним фінансуванням інвестиційних

проектів) використані не за призначенням або неефективно, то їх сума частково або повністю має бути повернута до бюджету. Відносно зменшиться і витратна частина бюджету, оскільки значна частка витрат на фінансування капітальних вкладень забезпечуватиметься Державним банком реконструкції та розвитку України.

Отже, запропонований перехід від галузевої моделі управління економікою до державного регулювання економічного розвитку України на основі національних пріоритетів має такі переваги:

- забезпечується реальна участь держави у залученні підприємств до вирішення найактуальніших національних проблем незалежно від форм їх власності. При цьому державне регулювання підприємств здійснюється виключно економічними методами, створюючи стимули для досягнення ними цілей національних пріоритетів;

- підприємства, не задіяні до реалізації пріоритетних проектів, ведуть господарську діяльність за власними планами розвитку, відповідно до чинного законодавства і реальних ринкових умов, без державної цільової підтримки фінансовими ресурсами;

- створюються умови для концентрації обмежених ресурсів держави на розвитку сфер, які, врешті-решт, визначатимуть рейтинг України у світі щодо її економічного становища та рівня життя населення;

- підвищується рівень фінансової стабільності за рахунок тіснішої ув'язки руху фінансових ресурсів держави та банківської системи з напрямом розвитку реального сектору, що зменшить ризики виникнення кризових явищ на фінансових ринках внаслідок створення “бульбашок”.

Перехід до управління розвитком економіки на основі національних пріоритетів та інвестиційних проектів дозволяє посилити роль галузевих міністерств у забезпеченні розвитку економіки України. Проте це вимагає продовження адміністративної реформи, зокрема, включення до складу Міністерства промисловості України блоку внутрішньої торгівлі, яка в даний час є сферою повноважень Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. За таких умов в одному міністерстві буде повністю сконцентровано як промислову, так і внутрішню торгову політику, що істотно посилить роль цього міністерства в реалізації нової моделі управління економікою (ефективність такої реорганізації доведено досвідом В'єтнаму).

При цьому має істотно змінитися призначення галузевих міністерств — від вирішення проблем розвитку виробництва на підприємствах галузі вони повинні перейти до забезпечення умов досягнення цілей, пов'язаних, насамперед, з необхідністю реалізації визначених і затверджених Верховною Радою України пріоритетів, а також проведення відповідної політики розвитку галузі, зокрема, у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності, енергозбереження та вирішення екологічних проблем.

Викладена схема Концепції переходу від галузевої моделі управління до управління проектами у разі її прийняття може стати основою для розробки поглибленої концепції та програми соціально-економічного розвитку України на 5 (а в перспективі — і до 20) років.

Список використаної літератури

1. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція ; [за ред. В.О. Точиліна]. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2012. – С. 466.
2. *Сколотяний Ю., Івченко Р.* Сталевий переplав // Дзеркало тижня. – 23 лют. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua/promyshliennost/stalnoy-pereplav-.html>.
3. *Самофалов А.* Металлургия: туманный год // Коментарі. – 28 груд. – 2012.
4. *Шаблов Е.* Некроиндустриализм: Назад в будущее // Дзеркало тижня. – 12 січ. – 2013. – С. 2.
5. *Вишинський А.* Чи платить Фірташ податки // Економічна правда. – 26 грудн. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/columns/2012/12/26/352465/view_print.
6. *Гудкова В.* “Конец света”. Спасение российской энергетики обойдется в 11,1 трлн. рублей // Аргументы и факты. – 7 сент. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aif.ru/money/article/45648>.
7. *Райхель Ю.* Болгарська весна, або Застереження для політиків країн СНД // День. – 26 лют. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/ru/comment/16943>.
8. *Матвеева А.* Моральное право на кредиты / Интервью с Э. Либановой // Эксперт. – 2013. – № 2. – С. 49.
9. *Даниленко А.І., Зимовець В.В., Кошик О.М. та ін.* Державна політика стабілізації фінансів підприємств : моногр. ; [за ред. А.І. Даниленка]. – К. : Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2011. – 452 с.
10. Змішана економіка сучасних розвинутих країн. Моделі розвитку окремих країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,58/id,51.
11. Государства потратили на борьбу с кризисом \$ 11 трлн. // Коммерсантъ-Online. – 31 июля. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kommersant.ru/doc/1214830?fp=>.
12. Сколько же потратили на борьбу с кризисом разные страны? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zagranitsa.net/statji/francia/view/2918/>.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=472&idmid=3.
14. *Підлуцький О.* Джорж Маршалл – реставратор Європи // Дзеркало тижня. – 15 січ. – 2013.
15. *Паливода К.* Дещо іще про план Маршалла // Дзеркало тижня. – 2 січ. – 2013.
16. *Паливода К.* План Маршалла як приклад для української економіки // Дзеркало тижня. – 9 лют. – 2013.
17. *Сивоконь П.* Инвестиции в мозги // ИнвестГазета. – 2012. – № 46. – С. 27.
18. *Савинский С.П., Смахтин Д.А.* Банки развития Китая // Деньги и кредит. – 2007. – № 5. – С. 63–68.
19. *Дубинський О.* Плюс на мінус // Дзеркало тижня. – 9 лют. – 2013. – С. 6.

20. Деякі питання розвитку інноваційної інфраструктури в Україні та напрями діяльності Української державної інноваційної компанії у 2003 році : постановова Кабінету Міністрів України від 05.05.2003 № 655.

References

1. *Rynky real'nogo sektora ekonomiky Ukrainy v instytsional'nomu seredovyshchi SOT: kon'yunktura ta integratsiya, za red. V.O. Tochylina* [Markets of the Real Sector of Ukraine's Economy in the Institutional Medium of WTO: Conjuncture and Integration, edited by V.O. Tochylin]. Kyiv, Inst. for Economics and Forecast. of the NASU, 2012 [in Ukrainian].

2. Skolotyanyi Yu., Ivchenko R. *Stalevyi pereplav* [Steel remelting]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror*, February 23, 2013, available at: http://gazeta.zn.ua/promyshliennost/stalnoy-pereplav-_.html [in Ukrainian].

3. Samofalov A. *Metallurgiya: tumannyi god* [Metallurgy: Misty year]. *Komentari – Comments*, December 28, 2012 [in Russian].

4. Shablov E. *Nekroindustrializm: Nazad v budushchee* [Necroindustrialism. Backward to the future]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror*, January 12, 2013, p. 2 [in Russian].

5. Vyshyns'kyi A. *Chy platyt' Firtash podatky* [Does Firtash pay taxes?]. *Ekonomichna Pravda – Economic Truth*, December 26, 2012, available at: http://www.epravda.com.ua/columns/2012/12/26/352465/view_print [in Ukrainian].

6. Gudkova V. “*Konets sveta*”. *Spasenie rossiiskoi energetiki oboidetsya v 11,1 trln. rublei* [“World's end”. The rescue of the Russian power industry will cost 11.1 trln. roubles]. *Argumenty i Fakty – Arguments and Facts*, September 7, 2011, available at: <http://www.aif.ru/money/article/45648> [in Russian].

7. Raikhel' Yu. *Bolgars'ka vesna, abo Zasterezhennya dlya politykiv krain SND* [Bulgarian spring or the warning for politicians of the CIS countries]. *Den' – Day*, February 26, 2013, available at: <http://www.day.kiev.ua/ru/comment/16943> [in Ukrainian].

8. Matveeva A. *Moral'noe pravo na kredyty. Interv'yu s E. Libanovoi* [Moral right on credits. Interview given by E. Libanova]. *Ekspert – Expert*, 2013, No. 2, p. 49 [in Russian].

9. Danylenko A.I., Zymovets' V.V., Koshyk O.M. et al. *Derzhavna Polityka Stabilizatsii Finansiv Pidpryemstv, za red. A.I. Danylenka* [The State Policy of Stabilization of the Finances of Enterprises, edited by A. I. Danylenko]. Kyiv, Inst. for Economics and Forecast. of the NASU, 2011 [in Ukrainian].

10. *Zmishana ekonomika suchasnykh rozvyynytykh krain. Modeli rozvytku okremykh krain* [The mixed economy of contemporary developed countries. Models of development of separate countries], available at: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,99999999/catid,58/id,51 [in Ukrainian].

11. *Gosudarsva potratili na bor'bu s krizisom \$ 11 trln.* [The states have spent 11 trillions USD to struggle against the crisis]. *Kommersant"–Online – Businessman–Online*, July 31, 2009, available at: <http://kommersant.ru/doc/1214830?fp=> [in Russian].

12. *Skol'ko zhe potratili na bor'bu s krizisom raznye strany?* [How money were spent by various countries to struggle against the crisis?], available at: <http://zagranitsa.net/statji/francia/view/2918/> [in Russian].

13. Available at: http://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=472&idmid=3 [in Ukrainian].

14. Pydluts'kyi O. *Dzhordzh Marshall – restavrator Evropy* [George Marshall – Europe's restorer]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror*, January 15, 2013 [in Ukrainian].
15. Palivoda K. *Deshcho ishche pro plan Marshalla* [Something else about the Marshall plan]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror*, February 1, 2013 [in Ukrainian].
16. Palyvoda K. *Plan Marshalla yak pryklad dlya ukrains'koi ekonomiky* [The Marshall plan as an example for the Ukrainian economy]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror*, February 9, 2013 [in Ukrainian].
17. Sivokon' P. *Investitsii v mozgi* [Investments in brains]. *InvestGazeta – InvestNewspaper*, 2012, No. 46, p. 27 [in Russian].
18. Savinskii S.P., Smakhtin D.A. *Banki razvitiya Kitaya* [China's development banks]. *Den'gi i Credit – Money and Credit*, 2007, No. 5, pp. 63–68 [in Russian].
19. Dubyns'kyi O. *Plyus na minus* [Plus by minus]. *Dzerkalo Tyzhnya – Week's Mirror*, February 9, 2013, p. 6 [in Ukrainian].
20. *Deyaki pytannya rozvytku innovatsiinoi infrastruktury v Ukraini ta napryamy diyal'nosti Ukrains'koi derzhavnoi innovatsiinoi kompanii u 2003 rotsi, postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 05.05.2003 No. 655* [“Some questions of the development of Ukraine's innovative infrastructure and directions of the activity of the Ukrainian state's innovative company in 2003”: Decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine on 05.05.2003 No. 655] [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21 березня 2013 р.

УДК 330.341.1: 338.45(477)

Л. І. ФЕДУЛОВА,
професор, доктор економічних наук,
завідуючий відділу технологічного прогнозування та інноваційної політики
ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
(Київ)

ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ *

Виявлено характерні тенденції інноваційної діяльності в промисловості України. Встановлено основні причини і наслідки низької інноваційної активності підприємств. Подано пропозиції щодо напрямів реалізації державної промислової політики, серед яких – секторальний підхід до розробки стратегії інноваційного розвитку промисловості.

Ключові слова: промисловість, інноваційна активність, державна промислова політика, технологічні сектори, інноваційний розвиток, секторальний підхід, стратегія інноваційного розвитку.

L. I. FEDULOVA,
Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Dept. of Techn. Forecast. and Innov. Policy,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kyiv)

THE INNOVATIVE VECTOR OF DEVELOPMENT OF UKRAINE'S INDUSTRY

The characteristic tendencies of the innovative activity in Ukraine's industry are revealed. The main reasons and consequences of a low innovative activity of enterprises are established. Some propositions on the directions of realization of state's industrial policy, which include the sectoral approach to the creation of a strategy of the innovative development of the industry, are presented.

Keywords: industry, innovative activity, public industrial policy, technological sectors, innovative development, sectoral approach, strategy of innovative development.

В останні роки підвищується роль нетехнологічних (організаційних і маркетингових) інновацій у посиленні ефективності виробництва. Проте на українських підприємствах вони поки що не дістали належного поширення, що також обмежує динаміку інноваційної активності. Кризові ситуації спонукають менеджерів і акціонерів до організаційних інновацій, змушуючи переглядати колишні управлінські підходи та рухатися в напрямі впровадження кращих практик. Компанії, які зуміють здійснити необхідні зміни, швидше за все, виявляться у більш виграшному становищі в посткризовий період. Організаційні нововведення передбачають впровадження сучасних методів корпоративного управління, соціальної відповідальності, вдосконалення діючих і застосування нових

* Закінчення статті. Початок – у № 4, 2013 р.

механізмів і форм організації виробництва й праці. Як правило, це пов'язано з модернізацією стратегій компаній – виходом на нові ринки, злиттями й поглинаннями, впровадженням міжнародних стандартів у системах менеджменту якості й сертифікації продукції тощо.

У 2011 р. 1043 підприємства реалізували інноваційну продукцію в обсягу 42,4 млрд. грн. (у 2010 р. – відповідно, 964 і 33,7 млрд. грн.), або 3,8% загального обсягу промислової продукції. Частка реалізованої інноваційної продукції, що була новою для ринку України, становила 41,1% її загального обсягу, у тому числі 1,6% – промислової (у 2010 р. – 32,6% і 1,3%). На експорт інноваційну продукцію поставили 378 підприємств на суму 12,6 млрд. грн. (проти 13,7 млрд. грн. у 2010 р.), 64,9% якої було реалізовано до країн СНД (у 2010 р. – 58,8%). Слід звернути увагу, що з 2007 р. намітилася тенденція до зменшення і без того невеликої кількості підприємств машинобудування, які реалізовували інноваційну вдосконалену (нову для ринку) продукцію (рис. 4), а також з 2008 р. – кількості підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію за межі України (рис. 5).



Рис. 4. Кількість підприємств машинобудування, які реалізовували інноваційну вдосконалену (нову для ринку) продукцію [6]

Найважливішою метою інноваційної діяльності є підвищення конкурентоспроможності продукції, що приводить до розширення ринків її збуту. За результатами аналізу, частка фірм, які виходять за межі свого регіону на загальноукраїнські ринки, є набагато вищою порівняно з іншими інноваційними підприємствами. Хоча зарубіжні ринки залишаються практично недоступними для більшості українських компаній, інноваційні підприємства і в цьому відношенні мають певні переваги. На відміну від них, діяльність неінноваційних підприємств у 2/3 випадків локалізована на місцевих ринках, де вони часто

займають монопольне становище і не мають серйозних стимулів до інновацій. Порівняно з аналогічними компаніями в країнах ЄС вітчизняні інноватори є менш ефективними.

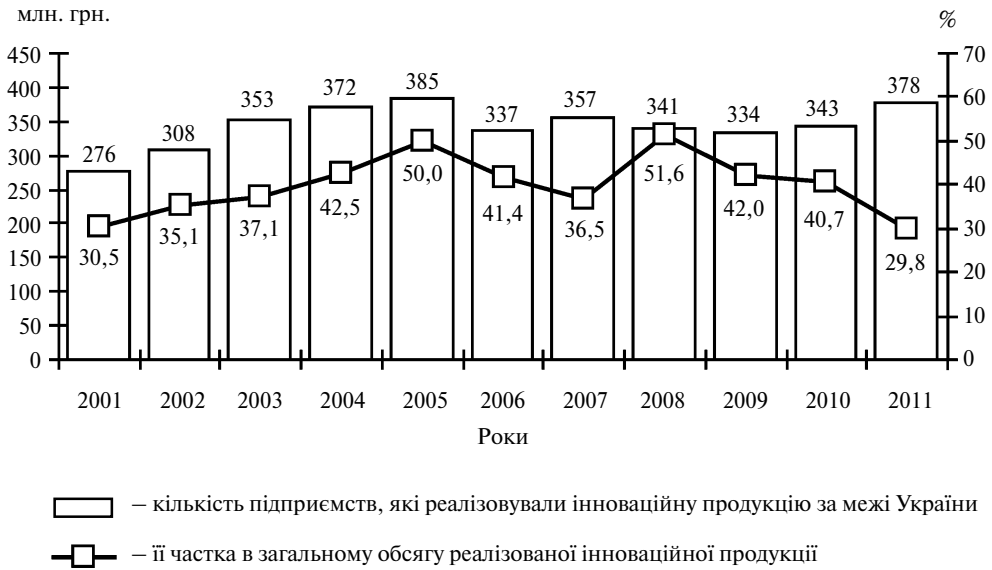


Рис. 5. Динаміка кількості підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію за межі України [6]

Для оцінки перспектив інноваційного розвитку промисловості потрібен аналіз факторів, що його стримують. Як показують багаторічні статистичні спостереження, для підприємств такими є, насамперед, брак власних фінансових ресурсів (причому цей фактор має вирішальне значення практично в усіх секторах національної економіки), висока вартість нововведень, економічні ризики, тривалі строки окупності інвестицій і викликані цим посилені обмеження.

Уже на початку нинішнього десятиліття проявився вплив внутрішньовиробничих факторів [7]. Підприємства стали повніше усвідомлювати обмеженість власного інноваційного потенціалу: недосконалість дослідницької бази, неготовність до освоєння новітніх науково-технологічних досягнень, нестачу кваліфікованих кадрів, відсутність коопераційних зв'язків. Їм бракує інформації про нові технології та потенціальні ринки збуту інноваційної продукції. Зростаюча заінтересованість бізнес-структур в одержанні відомостей про нові технології може відіграти позитивну роль у посиленні інноваційної активності. У цьому зв'язку постає проблема дефіциту ефективних інноваційних проектів. Існують також інші фактори, які ускладнюють реалізацію інноваційних процесів: неефективність нормативно-правової бази; нерозвинутість інноваційної інфраструктури; невизначеність економічної вигоди від використання інтелектуальної власності.

Підбиваючи підсумки аналізу тенденцій розвитку інноваційної діяльності в промисловості України з початку 1990-х років, виділимо декілька основних

проблем. Перша пов'язана із загальним низьким рівнем інноваційної активності підприємств реального сектору економіки, що характерно як для етапу радикальних ринкових реформ, так і для часів економічного піднесення країни. Певні успіхи можна констатувати тільки в середньотехнологічних галузях, які вирізняються відносно високим рівнем інноваційної активності й результативності інновацій. Проте це не має вирішального значення для всієї економіки через обмежені масштаби розвитку зазначених секторів як за кількістю компаній, так і за чисельністю працівників і обсягом виробленої продукції.

Високотехнологічні галузі є неоднорідними за своїм технологічним рівнем і конкурентоспроможністю, особливо на зовнішніх ринках. Скорочення інвестиційних проектів в умовах кризи ставить під загрозу знищення навіть цих паростків майбутніх технологічних проривів.

Ще одна проблема в розвитку інноваційних процесів полягає в низькій віддачі реалізованих нововведень, які є малопомітними в масштабах економіки країни. Незважаючи на позитивну динаміку випуску інноваційної продукції, її частка в загальному обсягу продажів у промисловості становить трохи більше 3%. Як основні стримуючі фактори інноваційного розвитку підприємства називають не тільки економічні (нестача власних фінансових ресурсів, висока вартість нововведень, недостатня бюджетна підтримка інновацій тощо), але й внутрішньовиробничі причини (недосконала науково-технічна база, відсутність сучасних фахівців, нерозвинутість коопераційних зв'язків). Великі проекти щодо впровадження радикальних інновацій, які забезпечують випуск конкурентоспроможної на світових ринках продукції, стають дедалі недоступнішими для українських промислових підприємств. Явища стагнації в інноваційній сфері в основному пов'язані також з недостатньою увагою до просування інновацій з боку держави. Це стосується як сфери інноваційної політики (зокрема, непрямого стимулювання інноваційної активності), так і недостатньої фінансової участі в підтримці інноваційних проектів у реальному секторі економіки. Якщо таку практику не вдасться зупинити в середньостроковий період, то це призведе до подальшого зниження якості й рівня новизни інновацій і в кінцевому підсумку — до уповільнення темпів інноваційної активності в економіці.

Практика показує, що в багатьох країнах промислові підприємства скористалися наслідками фінансово-економічної кризи в частині здійснення відповідної агресивної технологічної політики, що суттєво вплинуло і на загальний рівень інноваційної активності, і на типологічну структуру технологічних інновацій. Для більшості відомих світових компаній кризовий період слугував поштовхом до розвороту в бік процесних інновацій, менш капіталомістких, ніж продуктові, і спрямованих на економію трудових, матеріальних і енергетичних витрат і, врешті-решт, на зниження ціни виробленої продукції й тим самим — на підтримку попиту на неї. При цьому через викликане інфляцією і зростанням валютного курсу різке підвищення цін на імпортовану продукцію було створено сприятливі умови для імпортозаміщення, тобто інтенсифікації потоку продуктових інновацій.

На жаль, в Україні ці умови не було враховано, і криза в цілому негативно позначилася на стані всієї економіки, особливо — на її найуразливішому промисловому секторі. Вже очевидним є той факт, що зовнішні умови економічного розвитку країни сьогодні погіршуються порівняно з докризовим (2008–2009 рр.) періодом. У цій ситуації перспективи посткризового зростання визначатимуться тим, чи почнуть докладатися необхідні зусилля (і держави, і бізнесу, і громадянського суспільства), щоб криза слугувала каталізатором галузевої переорієнтації економіки із сировинних на обробні галузі виробництва за умови випереджального інноваційного розвитку останніх.

Відновлювальне зростання вітчизняної економіки на основі впровадження технологічних інновацій має бути першочерговим завданням усіх державних програм економічного розвитку. Практична реалізація інноваційно-технологічної модернізації економіки можлива за умови використання наукового потенціалу власної науки, який покликаний акумулювати здобутки вітчизняної та світової науки і пропонувати інноваційні ідеї до впровадження на підприємствах реального сектору економіки. Наукові підрозділи промисловості повинні залишатися ключовою ланкою зв'язку між ним і наукою. Науково-технологічний потенціал, який зберігся в промисловості, та спектр його наукових проблем дозволяють задовольнити потреби наукової підготовки сучасної модернізації виробництва.

Таким чином, основними завданнями розвитку промисловості України повинні бути такі:

- спрямування зусиль органів влади, науковців і промисловців на виявлення нових передових технологій і необхідного для їхньої реалізації устаткування на рівні експериментальних ліній, демонстраційних установок і (або) дослідних зразків, які підтверджують готовність технологічних рішень до промислової реалізації;

- підготовка програм (планів) упровадження розроблених технологій у виробництво з оцінкою необхідних витрат і джерел їхнього фінансування;

- активізація процесів комерціалізації нових технологій;

- створення перспективного науково-технологічного заділу для розробки перспективної наукомісткої продукції;

- поліпшення екологічної ситуації в країні;

- формування промислово-технологічної основи для виробництва нового покоління конкурентоспроможної наукомісткої продукції світового рівня в галузі найважливіших технічних систем (для авіаційної та суднобудівної техніки, автомобільного транспорту, машинобудівного й енергетичного устаткування), а також електронної компонентної бази і спеціальних матеріалів, що дозволить забезпечити технологічну незалежність країни та розвиток її економіки;

- розробка технологічних передумов для підвищення темпів економічного зростання за рахунок збільшення частки високотехнологічної продукції в структурі економіки (у тому числі частки вітчизняного машинобудування в загальному обсягу промислового виробництва України до 25%);

- збереження і створення нових робочих місць в організаціях високотехнологічних галузей промисловості;
- скорочення загального технологічного відставання України від передових країн з одночасним збереженням і розвитком досягнутого пріоритету у пріоритетних технологічних напрямках, розширенням можливостей для рівноправного міжнародного співробітництва у сфері високих технологій;
- забезпечення технологічних можливостей для поліпшення екологічної ситуації шляхом застосування вискоефективних методів, а також засобів контролю і нейтралізації шкідливих викидів у навколишнє середовище.

Заходи щодо реалізації державної промислової політики повинні бути орієнтовані на технологічне забезпечення впровадження великих комплексних проєктів, необхідних для соціально-економічного розвитку країни, національної безпеки і потреб бізнесу. За таких умов актуалізується секторальний підхід до розробки стратегії розвитку промисловості України, який, у свою чергу, потребує формування відповідної методологічної бази. Наведемо загальну (спрощену) схему дослідження за напрямом “Секторальний підхід до інноваційного розвитку промисловості України” (рис. 6).

Великим промисловим комплексам потрібно розробити нову стратегію, спрямовану на забезпечення стабільного зростання ефективності виробництва. Зокрема, міжгалузєва взаємодія металургії та машинобудування повинна створити умови для розширення місткості внутрішнього ринку за рахунок розвитку галузей машинобудування, а попит на інвестиційне устаткування для підприємств чорної металургії забезпечить зростання виробництва в металургійному і гірничо-добувному машинобудуванні.

Перешкодою на шляху реалізації не сприятливого для України сценарію може стати тісна кореляція в багатьох аспектах завдань промислової і державної науково-технологічної політики у формі доведення проривних технологій до стадії комерційного використання. Це означає, що до об’єктів науково-технологічної політики повинен входити промисловий сектор економіки, представлений великою кількістю господарюючих суб’єктів різних форм власності і, відповідно, різного техніко-технологічного рівня і масштабів господарювання. А промислова політика сьогодні повинна інтенсифікувати інноваційний процес у цілому.

Таким чином, у нинішніх умовах дедалі загострюється питання усвідомлення на всіх рівнях державної влади того положення, що економічне зростання повинно ототожнюватися з науково-технологічним розвитком та інтелектуалізацією основних факторів виробництва, а виробництво, розподіл і використання знань та інформації – головні умови сталого економічного розвитку, центральна складова промислової політики – це її інноваційне наповнення, що дозволить розвивати макротехнології як високотехнологічні об’єкти інноваційної діяльності. Необхідно актуалізувати питання розробки та реалізації стратегії технологічного прориву і на основі цього довести технологічний рівень промисловості до сучасних вимог, щоб ресурси ефективно використовувалися для формування потенціалу нової економіки.

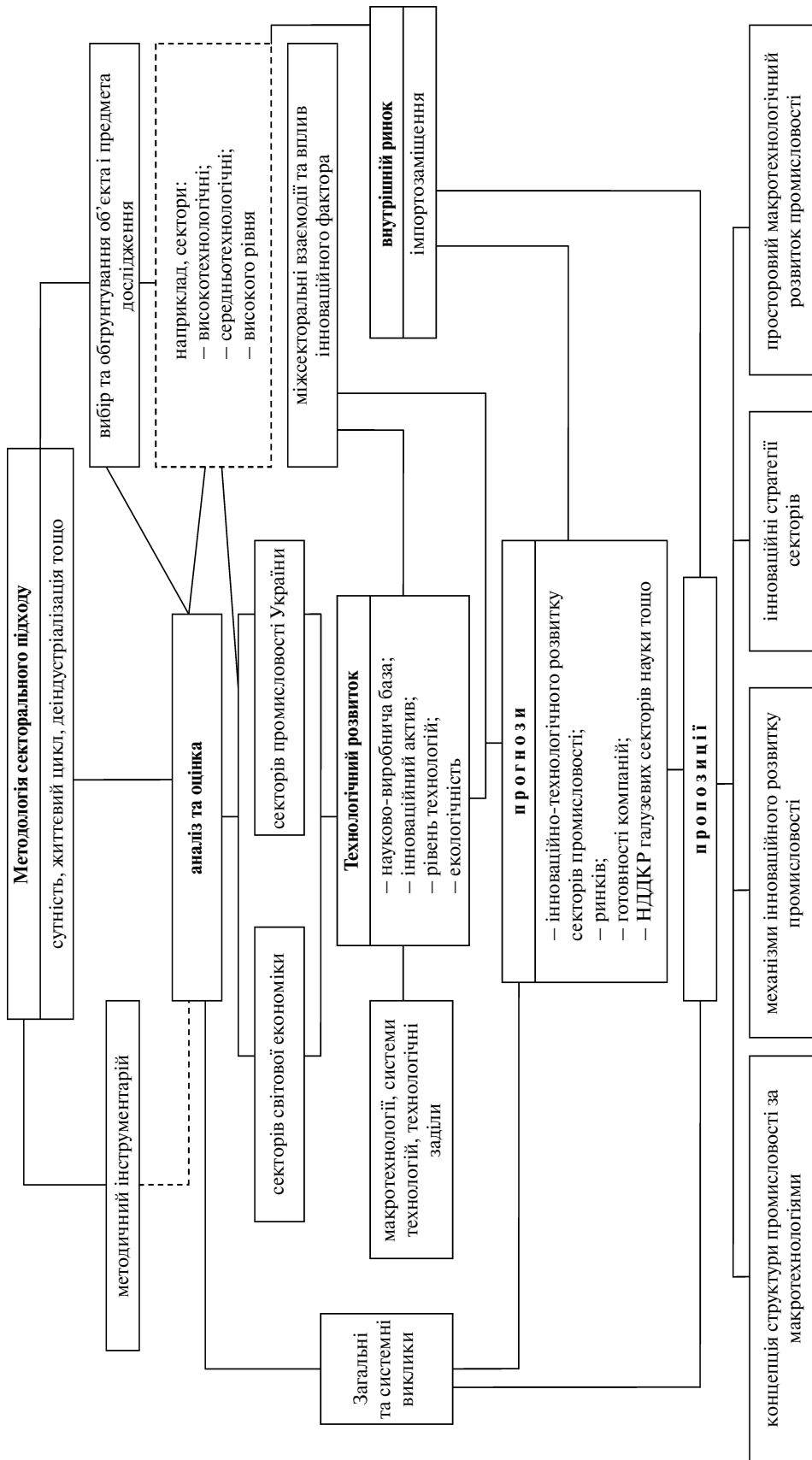


Рис. 6. Схема дослідження за напрямом “Секторальний підхід до інноваційного розвитку промисловості України”

Розроблено автором

Список використаної літератури

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році : стат. зб. — К. : Держстат України, 2012.

7. Гохберг Л.М., Кузнецова И.А. Инновации как фактор модернизации экономики / Структурные изменения в российской промышленности ; [под ред. Е.Г. Ясина]. — М. : ГУ–ВШЭ, 2004. — С. 334.

References

6. *Naukova ta Innovatsiina Diyal'nist' v Ukraini u 2011 Rotsi* [Scientific and Innovative Activity in 2011]. Kyiv, Derzhstat Ukrainy, 2012 [in Ukrainian].

7. Gokhberg L.M., Kuznetsova I.A. *Innovatsii kak faktor modernizatsii ekonomiki, v: Strukturnye Izmeneniya v Rossiiskoi Promyshlennosti, pod red. E.G. Yasina* [Innovations as a factor of modernization of the economy, in: Structural Changes in the Russian Industry, edited by E.G. Yasin]. Moscow, State Univ., High School of Economy, 2004, p. 334 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 9 січня 2013 р.

УДК 338.45.01:338.24(477)

Ю. В. КИНДЗЕРСЬКИЙ,
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”
(Київ)

ДО ЗАСАД СТРАТЕГІЇ ТА ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ *

Розкрито концептуальні засади стратегії розвитку вітчизняної промисловості. Обґрунтовано її місію, стратегічні та структурні пріоритети. Запропоновано заходи щодо інноваційно-інвестиційної підтримки для їх досягнення.

Ключові слова: промисловість, стратегія, промислова політика, державна підтримка, пріоритети промисловості.

Yu. V. KINDZERS' KYI,
Cand. of Econ. Sci., Senior Sci. Researcher
of Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kyiv)

TO THE PRINCIPLES OF A STRATEGY AND A POLICY OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY

The conceptual principles of a strategy of development of the domestic industry are clarified. Its mission and the strategic and structural priorities are substantiated. Some measures aimed at the innovative-investment support of their attainment are proposed.

Keywords: industry, strategy, industrial policy, state's support, priorities of the industry.

Частина II. Організаційні та інвестиційні механізми реалізації стратегії

Важливими питаннями у проведенні ефективних структурних змін і технологічної модернізації є *регулювання і активізація процесів вертикальної інтеграції виробництва*. Це пов'язано з тим, що вертикально інтегровані промислові групи мають здатність акумулювати власні значні інвестиційні ресурси і забезпечують масовість виробництва; вони, як свідчить світова практика, зосереджують у себе переважну більшість прикладних досліджень, здійснюваних у країні, та виступають основними суб'єктами впровадження нових технологій і продуктів. Організаційна цілісність цих структур, поряд з переліченими якостями, дозволяє проводити узгоджену технологічну політику на підприємствах з різними технологічними переділами, об'єднаних в один технологічний ланцюг, що забезпечує масштабність технологічної модернізації в цілому по країні та, відповідно, її сукупну суспільну ефективність.

Наявність в Україні великих (у тому числі транснаціональних) інтегрованих структур (насамперед, у високотехнологічних секторах, пріоритетних з точки зору

* Закінчення статті. Початок – у № 4, 2013 р.

бажаних структурних змін) сприятиме підвищенню стійкості вітчизняних підприємств в умовах загострення міжнародної конкуренції, запобігатиме перетворенню їх на периферійні виробничі потужності у складі іноземних корпорацій, що значно підвищить імовірність успішного виконання нашою державою своєї місії.

Формування великих інтегрованих структур у пріоритетних секторах повинне супроводжуватись одночасним створенням містких ринків для їх продукції *. Без цього інтеграція буде неефективною або взагалі неможливою. Невдалими виявилися численні спроби українського уряду об'єднати підприємства вітчизняного авіабудування в єдину корпорацію. Остання, врешті-решт, була створена, проте через надзвичайно низький попит на її продукцію як усередині країни, так і зовні вона перебуває у досить хиткому становищі [36]. З огляду на це, стимулююча функція держави щодо формування інтегрованих структур у промисловості має полягати у створенні, з одного боку, відповідних організаційно-правових і фінансових умов для консолідації виробництва, а з другого – значного попиту на продукцію цих інтегрованих компаній.

В організаційно-правовому контексті слід послабити норми антимонопольного законодавства щодо верхніх граничних меж концентрації виробництва, враховуючи той факт, що національна економіка є повністю відкритою. За таких умов мінімізується загроза монополізації внутрішнього ринку одним суб'єктом, утвореним у процесі консолідації вітчизняних виробничих активів [37]. Виняток становлять хіба що ринки продукції природних монополій.

У фінансовому контексті стимулювання державою концентрації може здійснюватися шляхом надання податкових і кредитних преференцій, які доцільно розглядати як інвестиційні пільги. Зокрема, підприємствам може бути зменшено оподатковуваний прибуток – або на розмір витрат, пов'язаних з придбанням інших підприємств, або на суму прибутку, реінвестованого у придбання. Держава також може надавати пільгові кредити під цілі консолідації.

Окремим способом консолідації за стимулюючої ролі держави може бути викуп нею частини акцій підприємств у обсягах, які б дозволяли контролювати (понад 50% акцій) або блокувати (понад 25%) їх діяльність, з подальшим створенням на базі цих підприємств інтегрованих корпоративних об'єднань із змішаною (державно-приватною) або державною формами власності. Для посилення інтеграції науки з виробництвом держава може також здійснити корпоратизацію державних профільних науково-дослідних установ, передавши частину їх акцій у власність таких корпоративних утворень, а решту залишивши у своїй власності.

* В Україні процеси концентрації виробництва найактивніше відбуваються в експортних секторах з низьким технологічним переділом (зокрема, в металургії та хімії, які мають місткі зовнішні ринки збуту) (зауважимо, що у світі значна частина хімічної продукції належить до високотехнологічної, проте продукція, на якій спеціалізується вітчизняна хімічна галузь, такою не є). Вітчизняне металургійне виробництво поділено між декількома вертикально інтегрованими компаніями, найбільшою серед яких є “SCM Holdings Ltd”. Підприємства усієї хімічної промисловості протягом 2010–2012 рр. об'єднано однією компанією “Group DF”. У секторах з високим технологічним переділом вертикально інтегровані компанії сформувалися лише в автомобілебудуванні. Проте їх розмір є набагато скромнішим порівняно з металургійними та хімічними компаніями, насамперед, через значно менші можливості для збуту, зумовлені переважанням на внутрішньому ринку якіснішої продукції іноземних виробників і слабкою конкурентоспроможністю вітчизняних автомобілів на зовнішніх ринках.

Формування містких ринків для продукції інтегрованих компаній, створених за участю держави, може відбутись, як мінімум, у два способи: по-перше, штучним створенням нових ринків шляхом застосування державного замовлення на певні види продукції, а по-друге, введенням заходів щодо захисту від доступу на внутрішній ринок аналогічних іноземних товарів за рахунок квотування їх обсягів або застосування до них протекціоністських імпорتنих мит *. Слід зазначити, що обмеження імпорту може супроводжуватися вимогами держави до іноземних компаній щодо розміщення виробництв з виготовлення відповідної продукції усередині країни шляхом створення ними дочірніх підприємств, не виключаючи при цьому можливості участі держави у формуванні їх капіталу.

Державне замовлення доцільно застосувати для створення ринків авіаційної, судно- та вагонобудівної, фармацевтичної промисловості, медичного приладобудування, енергетичного машинобудування, автомобілебудування (у таких сегментах, як міський комунальний транспорт і комунальна техніка), сільськогосподарської техніки, ОПК. Саме в цих галузях можуть бути створені і згадані державні корпоративні об'єднання (у тому числі холдингового типу). Їх формування є доцільним, принаймні, на початку становлення потужного корпоративного сектору, оскільки вони відрізняються високим ступенем концентрації та технологічної інтеграції своїх виробництв, а тому здатні забезпечити бажані структурні зміни у промисловості. Присутність державного капіталу в таких об'єднаннях має визначатись особливістю ринків, на яких вони діють, а також доцільністю формування з них своєрідного структурно-виробничого каркасу національної економіки, який би посилював її стійкість до зовнішніх деструктивних впливів.

Щоб підвищити доступність для споживачів капіталомісткої продукції, створеної за державним замовленням, доцільно активніше застосовувати лізингові схеми її реалізації. Зокрема, у складі згаданих державних корпоративних об'єднань можливим є створення спеціалізованих лізингових компаній, що працюватимуть у відповідних секторах ринку, — на зразок Державного ПАТ “НАК “Укragролізинг”, яке займається реалізацією сільськогосподарської техніки.

Формування державою відповідних ринків може відбутись, наприклад, для авіабудування за рахунок розширення мережі внутрішніх регіональних і міжнародних пасажирських і вантажних авіаперевезень на літаках вітчизняного виробництва, а також шляхом введення вимог до вітчизняних транспортних авіакомпаній щодо переважного застосування в авіаперевезеннях таких літаків і т. п. За аналогією, ці положення можна застосувати до суднобудування. Ринок вагонобудування може бути істотно розширений в результаті проведення кардинального технічного переоснащення локомотивного і вагонного парку залізниці, роз-

* Останнім часом зарубіжні країни дедалі частіше вдаються до активного застосування протекціоністських імпорتنих мит для захисту внутрішнього ринку. Наприклад, у Російській Федерації імпортне мито на автомобілі, незважаючи на приєднання країни до СОТ, становить 25%. Крім цього, у вересні 2012 р. російський уряд запровадив додаткове утилізаційне мито на імпортовані автомобілі у розмірі 15%. Політика активного захисту внутрішнього ринку (зокрема, автомобільного) зумовила той факт, що значна кількість провідних світових автомобілебудівних корпорацій (“Toyota”, “Mitsubishi”, “Nissan”, “Renault”, “Citroen”, “Peugeot”, “Chevrolet” та ін.) розмістили всередині Росії своє виробництво, орієнтоване на її внутрішній ринок. Спочатку це виробництво було лише складальним, а сьогодні воно дедалі більше наближається до повноциклічного.

ширення її мережі. Цей самий підхід може бути застосований для медичного приладобудування та фармацевтичної промисловості, продукцію яких буде використано для технічного переоснащення і забезпечення лікарськими засобами лікувально-медичних, діагностичних і оздоровчих закладів. Ринок для продукції енергетичного машинобудування може бути створений шляхом державного замовлення на машини та обладнання для модернізації діючих традиційних електрогенеруючих станцій, створення потужностей для отримання електроенергії з альтернативних джерел – вітроенергетики, сонячної енергетики. Важливо зазначити, що перелічені галузі є наукомісткими і високотехнологічними, замикають на собі технологічні ланцюги створення відповідної продукції, а тому здатні створити мультиплікативний ефект зростання у суміжних галузях і в економіці в цілому.

Поряд з процесами створення великих вертикально інтегрованих структур, не слід залишати поза увагою розвиток малого й середнього бізнесу та його горизонтальної інтеграції на засадах кластерної організації. З точки зору забезпечення структурних пріоритетів, розвиток кластерів доцільно здійснювати для агропромислового виробництва, харчової та легкої промисловості, тобто у тих сферах, які не вимагають високої капіталомісткості та концентрації виробництва, а тому є прийнятними для ефективної роботи МСП. З огляду на запропоновану вище місію країни, поза промисловою діяльністю їх доцільно розвивати у сферах транспортно-логістичних, лікувально-оздоровчих, курортно-туристичних послуг і готельного бізнесу, при переважному залученні до матеріального забезпечення їх діяльності продукції вітчизняної промисловості.

Кластери слід розцінювати як окремий об'єкт промислової політики у територіальному розрізі й одночасно як важливий елемент реалізації регіональної політики, забезпечення поєднання інтересів держави та окремих регіонів, розв'язання проблем територіального устрою, створення сприятливих умов для розширення економічних можливостей конкретних територій. Сьогодні недооцінка регіонально-просторового розрізу в системі державного управління і в економічній (у тому числі промисловій) політиці спричиняє нераціональне використання і значні втрати фінансових, трудових і природних ресурсів, надконцентрацію економічної активності в одних регіонах і недовикористання потенціалу в інших, нагромадження значних міжрегіональних диспропорцій [38]. Тому просторовий розріз повинен дістати відображення у довгостроковій стратегії розвитку економіки та промисловості країни, а також у системі стратегічного планування.

Для активізації процесів регіонального розвитку слід перейти від неефективної політики регіонального вирівнювання на основі дотацій і субсидій до політики створення економічних стимулів до господарської діяльності та сприятливого інституційного середовища в окремих регіонах, що, у свою чергу, формуватиме поліцентричну просторову структуру національної економіки та нові джерела регіональної конкурентоспроможності [23, с. 10]. Серед таких основних джерел мають бути, з одного боку, формування потужних регіональних кластерів, а з другого – закріплення за регіонами певної спеціалізації, за якою ці кластери вестимуть свою діяльність, – залежно від наявних ресурсів, географіч-

них і природно-кліматичних умов, з огляду на можливість вкладу регіону у виконання країною своєї місії.

Серед економічних стимулів до започаткування та ведення діяльності у певних регіонах можуть розглядатися, насамперед, податкові. Зокрема, доцільно запровадити понижуючі коефіцієнти до ставок податку на прибуток підприємств, розташованих на певній території, прибуткового податку з громадян, які проживають і працюють на ній, залежно від рівня її депресивності [38, с. 66–88] та галузевої спеціалізації. Також можна поставити питання про запровадження понижуючих коефіцієнтів до ставок податку на прибуток для групи підприємств, об'єднаних у регіональні кластери. Крім цього, можливо ввести підвищуючі коефіцієнти до ставок оплати праці працівників, які працюють на депресивних територіях. Це призупинить міграцію з них робочої сили і стимулюватиме її приплив.

На сьогодні проблеми створення регіональних кластерів, спеціалізації територій, регіональної диференціації оподаткування не дістали відображення у вітчизняному господарському, регіональному та податковому законодавствах. Тому без внесення до них відповідних поправок розв'язати ці проблеми буде важко.

Особливу роль у реалізації довгострокової стратегії розвитку економіки і проведенні структурно-технологічної модернізації виробництва **покликані відіграти** створення сприятливих макроекономічних умов для **зростання інвестиційної активності** суб'єктів і винайдення резервів кардинального **збільшення обсягів інвестиційних ресурсів**. Відповідно, інвестиційну політику слід здійснювати за такими напрямами:

- забезпечення умов для відтворення і модернізації виробництва за рахунок зростання обсягів власних коштів підприємств та їх використання на інвестиційні цілі;

- розширення обсягів державного інвестування пріоритетних сфер;

- створення грошово-кредитного механізму довгострокового інвестиційного кредитування;

- створення механізму міжгалузевого перепливу капіталу із сировинних і низькотехнологічних секторів до переробних високотехнологічних, які належать до пріоритетних з точки зору досягнення стратегічних цілей країни.

Стимулювати збільшення власних коштів підприємств доцільно за рахунок запровадження таких податкових преференцій, як інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова пільга та інвестиційна податкова премія [29, с. 49–50]. Суть інвестиційного податкового кредиту полягає у зменшенні на певний період податкових зобов'язань з податку на прибуток на суму здійснених суб'єктом інвестицій у модернізацію та розширення виробництва, з поверненням цього кредиту у майбутніх податкових періодах. Оскільки основною метою застосування такого кредиту є активізація відтворювальних процесів в економіці, то можливість його одержання повинна бути у всіх суб'єктів господарювання, незалежно від їх галузевої належності. Вартість кредиту має бути мінімальною і не перевищувати, наприклад, половини ставки рефінансування НБУ у рік надання кредиту або третини середньозваженої ставки комерційних банків по довгострокових кредитах на інвестиційні цілі. Для підприємств, які працюють у пріоритетних сферах, надавати інвестиційний податковий кредит доцільно за нульовою ставкою.

Інвестиційну податкову пільгу та інвестиційну податкову премію треба застосовувати виключно для підтримки пріоритетних видів діяльності. Суть першої з них полягає у зменшенні зобов'язань щодо сплати податку на прибуток на суму інвестицій підприємства у модернізацію діючих або створення нових виробництв без стягнення цієї суми у майбутніх податкових періодах. Друга являє собою одноразове, погоджене з податковим органом, зменшення зобов'язання щодо податку на прибуток на суму, що перевищує згадані інвестиційні витрати суб'єктів. Допустимий розмір такого перевищення може коливатися залежно від обсягів здійснених інвестицій, але не бути більшим, наприклад, від їх п'ятої частини.

Крім того, для підвищення активності підприємств у здійсненні власних досліджень і розробок, а також рівня їх впровадження доцільно застосовувати податкове стимулювання. Так, можливим є введення регресивного оподаткування прибутку залежно від приросту витрат на НДДКР порівняно з попереднім податковим періодом. Щоб запобігти зловживанню цією пільгою як засобом ухилення від оподаткування, слід періодично порівнювати її надання з результативністю НДДКР, тобто з практичним впровадженням здійснюваних розробок та їх ефектом для виробництва. За відсутності останніх протягом певного періоду та відсутнього ефекту від них слід вимагати від суб'єктів відшкодування наданої пільги.

Важливу роль у відтворенні та оновленні виробництва повинні відіграти амортизаційні кошти, які в останні десятиріччя втратили своє пряме призначення. Їх нарахування призводить лише до зменшення бази оподаткування, практично не сприяючи поліпшенню процесів відтворення. Тому слід амортизацію також розглядати як податкову пільгу і здійснювати регулярний контроль за її цільовим використанням. Необхідно відновити у бухгалтерському обліку накопичувальні амортизаційні рахунки, запровадити здійснення податковими органами регулярного контролю за використанням підприємствами коштів з цих рахунків, передбачити відшкодування на користь держави нарахованих сум амортизації у випадку її нецільового використання або за відсутності ефекту від неї з точки зору зниження рівня зносу основного капіталу або поліпшення його вікової структури.

Розширення обсягів державного інвестування пріоритетних сфер може відбуватися за декількома напрямками. По-перше, доцільно переглянути структуру видатків бюджету і винайти можливість збільшити капітальні видатки за рахунок скорочення надання необгрунтованих соціальних пільг і запровадження їх адресності*; ревізії діючих державних програм на предмет відповідності їх цілей і завдань стратегічним цілям розвитку країни, з подальшим припиненням фінансування тих програм, які не відповідають названим цілям; скорочення витрат на державне управління, із запровадженням їх граничних норм.

По-друге, збільшення капітальних видатків повинне відбуватися, з одного боку, у напрямі зростання підтримки конкретних інвестиційних проектів у пріоритетних сферах, а з другого — у напрямі збільшення фінансування капітальних витрат у тих сферах, які споживатимуть продукцію, вироблену в результаті реалізації цих проектів. Це стосується, наприклад, сфер медицини, житлово-комунальної,

* Якщо вірити інформації, озвученій Президентом України В. Януковичем на одному із засідань Ради регіонів, в Україні лише 23% соціальних виплат отримують бідні верстви населення, решту ж 77% отримують не тільки заможні, але й навіть, що неприпустимо, багаті люди [39].

транспортної та енергетичної інфраструктури, оборони, житлового будівництва. Збільшення частки капітальних витрат у їх фінансуванні стимулюватиме внутрішній попит на продукцію, яку вони використовуватимуть у своїй діяльності і яка вироблятиметься підприємствами, створеними в ході реалізації інвестиційних проектів, підтримуваних державою. Зауважимо, що збільшення фінансування капітальних витрат у цих сферах має супроводжуватись обов'язковою вимогою придбання відповідної продукції у вітчизняних виробників. У такий спосіб можна стимулювати розвиток внутрішнього виробництва медичного устаткування та обладнання, фармацевтичної продукції, енергетичного устаткування, транспортних засобів усіх видів, військової техніки, техніки та обладнання для ЖКГ, будівельних матеріалів і складної техніки для будівництва тощо. Надавати державну підтримку інвестиційним проектам у пріоритетних сферах доцільно на зворотній основі, через спеціально створений державний банк розвитку [40]. Це дозволить підвищити ефективність і цілеспрямованість витрачання державних коштів, ґрунтовніше підходити до відбору інвестиційних проектів, контролювати хід їх реалізації.

По-третє, слід винайти додаткові джерела для збільшення доходів бюджету та їх направлення на інвестиційні цілі. У цьому зв'язку слід звернути увагу на те, що нестачу коштів у державі можна пов'язати з існуванням колосального тіньового сектору економіки і масштабним вивезенням капіталу з країни, яке не компенсується його ввезенням. Така “втеча” теж призводить до нестачі пропозиції на позиковому ринку і зумовлює зростання зовнішніх позик з боку держави та корпоративного сектору, що, у свою чергу, тільки збільшує вплив капіталу з країни при настанні строків їх погашення.

Серед заходів, які обмежать виведення капіталу, можуть бути вжиті, зокрема, такі: відшкодування ПДВ експортерам тільки після отримання експортної виручки і документального підтвердження цього факту *; стягнення ПДВ при сплаті авансу постачальникам з-за кордону; накладання штрафних санкцій за прострочену дебіторську заборгованість по зовнішньоекономічних контрактах у розмірі до 100% їх суми; запровадження кримінальної відповідальності для посадових осіб органів влади та керівників підприємств за виявлені факти незаконного виведення капіталу.

Доцільно запровадити окремий податок на вивезення капіталу та на валютно-обмінні операції у великих розмірах небанківських установ і фізичних осіб, не пов'язані з оплатою імпортних контрактів і погашенням зовнішніх позик. Особливо це стосується того капіталу, який, згідно із законодавством, підпадає під класифікацію прямих або портфельних інвестицій резидентів у економіки інших країн і використовується для так званого “міжнародного структурування бізнес-процесів”. Суть останніх полягає в тому, що резиденти створюють у країнах з меншим рівнем податкового навантаження своїх зарубіжних “дочок”, які використовуються для формування штучних трансакцій, що дозволяють перевести до цих країн капітал, мінімізувавши тим самим податкові зобов'язання в Україні [41]. Інструментом протидії такому прихованому впливу капіталу, крім запровадження

* У даний час, згідно з п. 200.8. Податкового кодексу України, для відшкодування ПДВ достатньо подати лише митну декларацію, що підтверджує вивезення товару.

податку на його вивезення для створення подібних контрольованих іноземних компаній, може стати зарахування їх доходів до доходу резидентів для цілей оподаткування.

Ще одним джерелом збільшення доходів держави повинна стати зміна умов оподаткування для офшорних компаній, які ведуть діяльність в Україні та, користуючись своїм статусом, теж мінімізують податкові зобов'язання. Не секрет, що вітчизняний бізнес (особливо великий) широко використовує “офшорні” схеми ухилення від податків. За оцінками міжнародних експертів, з 1990 р. до останнього часу з України до офшорів було виведено майже 170 млрд. дол. [42]. Тому, на нашу думку, державі слід переглянути свої міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування й денонсувати їх для країн-офшорів, поширивши на офшорні компанії загальний режим оподаткування, який діє у країні. Також можна підтримати позицію окремих дослідників відносно того, що за умов наростаючої нестабільності світової економіки доцільно повернути права власності на вітчизняні активи, які в даний час належать офшорним компаніям, під українську юрисдикцію, оскільки виникає загроза поглинання та колонізації вітчизняної економіки іноземним капіталом [43]. Ця загроза посилюється наростаючою емісією доларів, яку здійснює уряд США для придбання за кордоном реальних іноземних активів з метою “розсмоктування” доларової фінансової “бульбашки”.

Припинення напівзаконних і незаконних операцій з вивезення капіталу не тільки дозволить збільшити податкові надходження, але й посилить валютний контроль і стабільність національної грошової одиниці, що є важливою умовою переходу до політики “довгих” і дешевих грошей для реального сектору, про що буде сказано далі. Для підвищення ефективності валютного контролю доцільно включити до органів, які його здійснюють, податкову та митну служби, сформувавши єдину інформаційну систему валютного контролю, яка б передбачала електронне декларування паспортів угод, з переданням їх до баз даних усіх органів валютного контролю, а також притягти до відповідальності керівників підприємств, які допускають накопичення простроченої дебіторської заборгованості по експортно-імпортних операціях.

Значне зростання бюджетних доходів можна отримати, переглянувши умови екологічного оподаткування у бік посилення за трьома напрямками. По-перше, це підвищення ставок оподаткування за викиди забруднюючих речовин до розмірів, які застосовуються у країнах ЄС. У даний час ці ставки, незважаючи на їх перегляд і збільшення у Податковому кодексі України, залишаються далекими від європейських стандартів. По-друге, це запровадження прогресивної шкали екологічного податку у розрізі не тільки видів забруднюючих речовин і класу їх небезпечності, але й обсягів викидів. По-третє, це налагодження постійного суворого незалежного контролю (наприклад, екологічною інспекцією і громадськими організаціями) за обсягами викидів підприємств, оскільки в даний час їх облік самими підприємствами, здебільшого, є умовним, а задекларовані показники викидів далекі від фактичних. Запровадження таких змін не тільки дозволить отримати додаткове джерело доходів бюджету, але й стимулюватиме підприємства-забруднювачі впроваджувати нові екологозахисні технології.

Аналогічного збільшення надходжень до бюджету можна досягти шляхом перегляду умов стягнення плати за користування надрами і запровадження її прогресивної шкали залежно від обсягів ресурсів, які видобуваються. Одночасно слід запровадити підвищені ставки податку на прибуток підприємств-надрокористувачів. Це, з одного боку, стимулюватиме до глибшої переробки видобутих ресурсів, а отже, до їх економії та поширення технологій отримання матеріалів і продуктів від переробки відходів виробництва та вторинної сировини, з другого — зробить видобування сировини менш прибутковим порівняно з її переробкою*.

Нагальним питанням не тільки з точки зору збільшення бюджетних доходів, але й з позицій забезпечення соціальної справедливості в умовах постійного наростання розриву в доходах найбагатших і найбільш вразливих верств населення є запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб, а також податку на розкіш. Розвинуті країни давно відмовилися від ліберального пропорційного оподаткування доходів своїх громадян, мотивуючи це необхідністю дотримуватися принципу соціальної справедливості при стягненні податків**. У більшості з цих країн ставки податку на високі доходи перевищують 40%. Черговий кризовий спад у світовій економіці, що розпочався у II половині 2012 р., зумовив подальше підвищення урядами країн ЄС ставок податків на доходи найбагатших верств населення***. Україні варто скористатись європейським досвідом. Це дозволить не тільки поповнити державну казну, але й підвищити довіру до влади у пересічних громадян, зменшити “градус” соціального невдоволення, пов’язаного з несправедливим характером приватизації та концентрацією усього багатства країни в руках декількох десятків сімей у далеко не завжди законний і “прозорий”, а нерідко і кримінальний спосіб.

Чималий потенціал для акумулювання державою ресурсів на інвестиційні цілі складають кошти населення — як ті, що зберігаються на депозитах у банках, так і ті, що знаходяться поза банками. Наприклад, на 1 вересня 2012 р. обсяг коштів громадян, розміщених на депозитах у банках, становив 345 млрд. грн. [45], а “на руках” у населення, за оцінками експертів, зберігається від 50 млрд. до 150 млрд. дол. Залучити кошти, що зберігаються поза банками, можливо, наприклад, шляхом випуску державних інвестиційних облігацій для фізичних осіб зі строком гарантованого погашення від 5 років і дохідністю, не менш привабливою, ніж по банківських депозитах****.

* Нині рентабельність підприємств з видобування сировини у рази перевищує рентабельність переробних підприємств, причому не тільки в Україні, але й у розвинутих країнах і країнах, багатих на природні ресурси. Це чималою мірою підживлює існування і поширення (особливо серед ресурсно багатих країн) такого явища, як “ресурсне прокляття”, і звужує можливості розвитку на основі інновацій.

** В Україні принцип соціальної справедливості оподаткування лише задекларовано у податковому законодавстві (зокрема, у п. 4.1.6. Податкового кодексу України зазначається, що “соціальна справедливість — (це. — Ю.К.) установлення податків і зборів відповідно до платоспроможності платників податків”). Насправді цей принцип проігноровано при оподаткуванні доходів фізичних осіб.

*** Наприклад, новообраний Президент Франції Ф. Орланд оголосив про намір запровадити оподаткування доходів найбагатших громадян країни, чий статок перевищує 1 млрд. євро, за ставкою у 75% [44].

**** У жовтні 2012 р. Уряд України вдався до випуску державних казначейських зобов’язань номінальною вартістю 500 дол., строком погашення 2 роки та річною ставкою дохідності 9,2%, що перевищує середньозважену ставку по доларових депозитах на час випуску (7,6–7,8%). Продаж ДКЗ дозволено як юридичним особам, так і населенню [46]. Тим самим Уряд зробив

Розширення пропозиції інвестиційних ресурсів в економіці не повинне і не може відбуватися виключно завдяки нарощуванню бюджетних витрат держави. Не менш *важливо зорієнтувати на інвестиційні цілі банківське кредитування і збільшити пропозицію довгострокових кредитних коштів* на прийнятних для бізнесу умовах. Вирішення цього завдання слід пов'язувати, з одного боку, із створенням спеціально для таких цілей українського банку розвитку, а з другого — з посиленням впливу НБУ на інвестиційні процеси. Щодо останнього, то варто запровадити цільове рефінансування комерційних банків і формування пропозиції “довгих” грошей з прив'язкою до завдань структурно-інноваційної модернізації промисловості. Також слід розширити функції НБУ завданнями забезпечення економічного зростання, інвестиційної активності та підтримання зайнятості, як це передбачено у багатьох розвинутих країнах світу.

Для створення механізмів грошової пропозиції, замкнених на інвестиційному кредитуванні реального сектору в цілому та його окремих пріоритетів, необхідно пов'язати умови доступу комерційних банків до рефінансування з боку НБУ із зобов'язаннями щодо використання кредитних ресурсів на фінансування інвестиційних проектів суб'єктів [23, с.12]. Це можна зробити як непрямыми, так і прямими способами формування пропозиції грошей з боку Нацбанку. Серед непрямих способів можна назвати, наприклад, рефінансування під заставу облігацій, векселів та інших зобов'язань платоспроможних підприємств, а серед прямих — участь у фінансуванні державних інвестиційних програм і проектів, надання державних гарантій, кредитування інститутів розвитку (в тому числі банку розвитку). Слід зауважити, що ставка рефінансування не повинна перевищувати середню норму прибутку в переробній промисловості, а строки надання кредитів мають відповідати усередненій тривалості науково-виробничого циклу в реальному секторі (до 8 років).

Доцільно скористатися можливостями направлення грошової емісії на державні інвестиційні потреби, як це робиться, наприклад, у США, Японії та частково у країнах ЄС шляхом придбання центробанками державних довгострокових боргових зобов'язань і рефінансування під них комерційних банків. Емісію також можна використовувати для фінансування інститутів розвитку, як це широко практикувалось у країнах “економічного дива” й досі застосовується в Японії, нових індустріальних країнах і Китаї. Створення інститутів розвитку [47] та забезпечення їх відповідними емісійними фінансовими ресурсами повинні здійснюватися не тільки для розширення інвестиційного кредитування, але й для надання освітніх кредитів, венчурного та мікрофінансування.

Використовуючи такі інструменти, як ставка рефінансування, ломбардний список Нацбанку, інститути розвитку, державні гарантії по кредитах, які залучаються підприємствами для реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних секторах, а також компенсація процентних ставок по таких кредитах, держава може гнучко впливати на грошово-кредитні потоки, направляючи їх на підтримку як відтворювальних процесів в економіці в цілому, так і проектів у пріоритетних

спробу залучити заощадження громадян, які зберігаються поза банками, для поповнення державної казни. Проте питання, наскільки запозичені у такий спосіб кошти населення будуть використані на інвестиційні цілі, залишається відкритим.

секторах. Нацбанк повинен повною мірою почати виконувати функцію кредитора останньої інстанції, що вимагатиме від нього налагодження роботи з моніторингу платоспроможності позичальників і посилення вимог до якості роботи банків з аналізу та селекції інвестиційних проектів [23, с. 12–13].

Розширення пропозиції “довгих” грошей має узгоджуватись із здатністю суб’єктів їх освоїти або, інакше кажучи, відбуватися паралельно як з нарощуванням виробничих потужностей підприємств, так і із забезпеченням процесу виробництва власними матеріально-технічними ресурсами. В іншому випадку “накачування” економіки грошима за нестачі пропозиції вітчизняних товарів (у тому числі інвестиційного призначення) лише стимулюватиме приплив імпорту, тим самим нівелюючи позитивний мультиплікативний ефект зростання економіки через механізм міжгалузевих зв’язків. Для запобігання випуску незабезпечених грошей НБУ може рефінансувати комерційні банки під заставу довгострокових корпоративних облігацій та векселів підприємств з поправочним коефіцієнтом у 50%, а під гарантії уряду та місцевої влади – відповідно, у 75%, що зробить продаж цих боргових зобов’язань не вигідним для банків. За таких умов можна істотно розширити ломбардний список Нацбанку, включивши до нього векселі платоспроможних підприємств з пріоритетних секторів економіки за списком, затверджуваним урядом, поручительства організацій – замовників державних цільових програм, а також облігації інститутів розвитку. Такий емісійний механізм повинен використовуватись виключно для забезпечення економіки дешевими довгостроковими інвестиційними кредитами й жодною мірою не стимулювати вивезення капіталу. Тому рефінансування комерційних банків має відбуватися лише під зобов’язання вітчизняних підприємств, а прийом іноземних цінних паперів та іноземних активів вітчизняних банків як забезпечення ломбардних та інших кредитів НБУ слід припинити.

Крім розширення обсягів інвестиційних кредитів, не менш важливо забезпечити доступні умови їх надання та низьку вартість, а також мінімізувати можливість перепливу до спекулятивної сфери. Зростання обсягів цих кредитів може бути забезпечене за рахунок розширення рефінансування комерційних банків під заставу векселів платоспроможних підприємств за ставкою, не більшою від 3–4%, з встановленням обмежень на банківську маржу, що залежатимуть від розміру кредиту, наявності державних гарантій по ньому та кредитоспроможності позичальника. Щоб забезпечити стабільні умови для кредитування, доцільно заборонити комерційним банкам переглядати умови кредитних угод в односторонньому порядку.

Для запобігання спекуляціям з дешевими кредитами та утворенню фінансових “бульбашок” дохідність державних облігацій має бути нижчою від ставки рефінансування. З метою стримування зростання вартості грошей треба стимулювати застосування низькопроцентних кредитно-депозитних схем з іпотеки, освітніх кредитів і виробничих інвестиційних кредитів у пріоритетні сектори. Слід припинити рефінансування банків під заставу боргових фінансових інструментів, які не використовуються для фондування інвестицій в основний капітал та інновації. Можливо встановити ліміт фінансово-кредитного важеля як для

банків, так і для небанківських фінансових установ, обмеживши його для останніх двократною величиною. Співвідношення їх фінансових активів (цінних паперів, коштів, іноземної валюти, дебіторської заборгованості тощо) та власного капіталу не повинне перевищувати 1/2. Органи державного регулювання фінансового ринку повинні мінімізувати утворення надмірних боргів у банків і небанківських фінансових установ [48].

Нарощування ресурсної бази банківської системи можна здійснити також шляхом надання Нацбанком беззаставних кредитів у розмірі частини коштів населення на строкових гривневих депозитах і за умови їх цільового використання на інвестиційне кредитування реального сектору, що стимулюватиме розширення джерел “довгих” грошей. При цьому важливо запровадити ряд заходів, які запобігатимуть втратам вітчизняної фінансової системи внаслідок колапсу фінансових “бульбашок” і пірамід зарубіжних емітентів. Серед них – запровадження обмежень на обсяги позабалансових зарубіжних активів і зобов’язань перед нерезидентами по деривативах вітчизняних організацій, а також відмова від тих видів страхування, зобов’язання по яких не можуть бути виконані при настанні фінансово-економічної кризи. Доцільно ввести обмеження на вкладання коштів вітчизняних підприємств в іноземні цінні папери (включаючи державні облигації США та інших держав з високим рівнем бюджетного дефіциту або державного боргу).

Заходи щодо міжгалузевого перепливу капіталу із сировинних і низькотехнологічних секторів у пріоритетні високотехнологічні, поряд із збільшенням державного інвестування останніх і запровадженням стимулів для банків до їх кредитування, повинні також передбачати застосування відповідних податкових преференцій. Такі преференції полягають у диференційованому оподаткуванні як прибутку, так і доданої вартості, причому з точки зору як різних ставок податків, так і різних умов їх сплати. Диференціацію певною мірою закладено у вітчизняному податковому законодавстві [49]. Проте, на наш погляд, перелік галузей і видів діяльності, яким надано преференції щодо сплати ПДВ і податку на прибуток, необхідно уточнити, привівши їх у відповідність із розглянутими пріоритетами.

Уповільнення економічного зростання в Україні у II половині 2012 р. і “входження” її до чергової кризи змусили Міністерство фінансів України вишукувати додаткові джерела наповнення бюджету і посилювати фіскальний тиск. Для цього воно запропонувало з 2013 р. скасувати для ряду галузей і виробництв (зокрема, судно- і літакобудування, виробництва сільськогосподарської техніки та біопалива) пільги з податку на прибуток, що, як очікується, дозволить отримати додаткові надходження до бюджету на загальну суму близько 3,5 млрд. грн. на рік [50]. Таким чином, строк дії пільг від моменту надання (з 1 січня 2011 р.) до моменту скасування (з 1 січня 2013 р.) становив лише 2 роки. Звісно, було б наївно сподіватися, що за цей період вони принесуть відчутний ефект. На жаль, така непослідовність у діях органів влади – з наданням і скасуванням пільг на угоду короткостроковим фіскальним цілям і з ущемленням довгострокових інтересів розвитку країни – не може вітатись, оскільки подібні кроки позбавляють суб’єктів можливості успішно планувати свою діяльність на перспективу через неперед-

бачувані зміни в умовах господарювання і зростаючі інвестиційні ризики. З огляду на це, доцільно законодавчо закріпити певні мінімальні строки надання пільг, протягом яких вони не можуть бути скасовані державою в односторонньому порядку. Ці строки слід прив'язати до тривалості інвестиційного або технологічного циклу (5–7 років). Після закінчення встановленого строку необхідно проводити ревізію ефективності надання пільг, ухвалюючи за її результатами рішення про доцільність їх збереження на новий строк.

На наш погляд, для послаблення напруженості з наповненням бюджету слід замість повного звільнення певних видів діяльності від сплати податку на прибуток, як це робиться в даний час, запровадити для них понижуючі коефіцієнти до діючої основної ставки податку*. Ці коефіцієнти повинні залежати від рівня пріоритетності виду діяльності (пріоритети першого, другого, третього та інших рівнів); бажаних темпів приросту продукції та обсягів ринку, на який вона орієнтується; очікуваного вкладу галузі або виду діяльності у загальні обсяги випуску промисловості; очікуваного зростання чисельності зайнятих і середнього доходу працівників; наукомісткості продукції та технологій виробництва певного виду діяльності; кількості випадків, строків і результатів надання пільги тому чи іншому виду діяльності у попередні роки або, інакше кажучи, “історії” надання пільги на зразок “кредитної історії” позичальника, яку деякі банки застосовують при ухваленні рішень про надання йому чергових позик, з оберненою залежністю ступеня зниженості коефіцієнта від кількості попередніх випадків, строків і результатів їх надання**. Як уже згадувалося, поряд із запровадженням до ставок податків понижуючих коефіцієнтів за галузевою ознакою, доцільно запровадити також подібні коефіцієнти за регіональною ознакою, залежно від депресивності тієї чи іншої території.

Водночас надання податкових преференцій повинне супроводжуватися жорстким контролем за їх цільовим використанням. У випадках нецільового використання або недосягнення підприємствами заявлених ними для отримання пільг очікуваних результатів від реалізації інвестиційних проектів кошти, недоодержані бюджетом через їх надання, мають бути в обов'язковому порядку повернуті державі або примусово стягнуті нею з таких суб'єктів. У цьому зв'язку доцільно створити єдиний державний реєстр суб'єктів, які отримали пільги, з внесенням до нього суми пільг, цілей їх надання та формалізованого переліку показників за інвестиційними проектами, що мають бути досягнуті. Такий захід підвищить відповідальність суб'єктів за взяті на себе інвестиційні зобов'язання, а також їх економічну й фінансову обґрунтованість.

Пропоновані заходи структурної, інноваційно-технологічної та інвестиційної політики можуть бути неоднозначно сприйняті іншими країнами з точки зору їх суворой відповідності правилам СОТ, членом якої є Україна, оскільки вони пору-

* У даному випадку ми не заглиблюємось у методологію визначення цих коефіцієнтів, оскільки це вимагає окремого дослідження, а пропонуємо лише сам принцип, за яким могла б здійснюватися диференціація в оподаткуванні для різних галузей.

** Запровадження такої норми вважаємо доцільним з огляду на ту обставину, що у попередні десятиріччя ряд галузей вітчизняної промисловості неодноразово отримували пільги з податку на прибуток, сплати ПДВ та інших податків, але тільки в одиничних випадках результат їх надання був помітним з точки зору поліпшення стану галузі.

шують один з принципів цієї організації – принцип недискримінації. До заходів, які можуть розглядатись як субсидування виробництва і викликати нарікання, належать створення державного банку розвитку та надання ним пільгових кредитів; пільги фінансовим установам для збільшення ними довгострокового кредитування реального сектору; запровадження інвестиційної податкової пільги, інвестиційного податкового кредиту та інвестиційної податкової премії; запровадження понижуючих коефіцієнтів до ставок податків за регіональною ознакою; державне замовлення. В цілому ці заходи не заборонені, якщо вони не спрямовані на надання преференцій лише окремим суб'єктам чи галузям.

Заходи у вигляді тарифних бар'єрів, квотування імпорту, стимулювання імпортозаміщення, регулювання експорту капіталу, митне і валютне регулювання в інтересах розвитку національної економіки можуть розцінюватись як захисні, що обмежують зовнішньоторговельну діяльність. Проте можливість застосування таких заходів передбачено правилами СОТ за умови, якщо вони не завдають збитків іншим членам цієї організації. Диференціація оподаткування за галузевою ознакою і за технологічним рівнем виробництва може розцінюватись як заборонені субсидії, проте її застосування слід розглядати як тимчасовий захід, який за покращення ситуації в галузі буде скасовано.

Варто зауважити, що, з нашої точки зору, правила СОТ щодо питань надання преференцій вітчизняним виробникам викладено з позицій виникнення можливих збитків і ущемлення інтересів інших країн. Проте в іншому контексті, зокрема, в тому, наскільки ці країни завдають збитків вітчизняному виробникові та національному ринкові, окреслені питання достатньо не розкрито, що, на наш погляд, у принципі є неправомірним і наштовхує на думку, що ці правила було виписано під конкретні країни, чий інтереси мають бути захищені на зовнішніх ринках. Відмова ж України від перелічених заходів не дозволить їй вибратися з “пастки” структурної та технологічної відсталості, залишаючи за нею сировинну спеціалізацію. Тому їх запровадження у випадку виникнення нарікань з боку інших країн щодо неправомірності таких кроків повинне стати предметом переговорів з нашими торговими партнерами. Цілком конструктивною у даному зв'язку слід вважати позицію Уряду М. Азарова, який, врахувавши доволі сумні підсумки трирічного членства України у СОТ, у 2012 р. порушив питання про перегляд умов її подальшого перебування в цій організації та подав на розгляд країнам-партнерам відповідні пропозиції щодо запровадження Україною протекціоністських заходів для майже 350 видів товарів [51].

На закінчення відзначимо, що успіх стратегії та політики розвитку вітчизняної промисловості є неможливим без кардинального підвищення якості державного управління, запровадження адміністративної та навіть карної відповідальності представників державного апарату (в тому числі вищих посадових осіб держави) за виконання намічених цільових показників стратегії. Варто зауважити, що теперішня недосконалість інституційного та політичного устрою країни не повинна стати приводом для відмови від здійснення за активної участі держави структурно-технологічної модернізації виробництва відповідно до визначеної місії та стратегічних пріоритетів країни, до чого закликають радикально налаштовані політики. Інституційні та господарські реформи мають відбувати-

ся паралельно, чим вони тільки підштовхуватимуть одна одну до змін у кращий бік. Як нами було показано раніше, позитивні зміни у виробництві сприятимуть позитивним змінам в інституційному устрої, які, у свою чергу, з часом лише посилять і закріплять перші [52].

Важливу роль в інституційному забезпеченні стратегії та політики розвитку покликано відіграти вдосконалення інституту держави як розробника “правил гри” та контролера їх виконання, як інструменту перерозподілу ресурсів країни, як регулятора і власника одночасно. Конфлікт інтересів, який виникає при цьому, не повинен розв’язуватися відмовою від якоїсь з функцій, оскільки усі вони забезпечують органічну цілісність політики розвитку. Його розв’язання вбачається в інституційному розділенні функцій держави як суб’єкта економічної політики і як власника. Функції регулятора слід залишити за виконавчою владою, а функції власника — зосередити у корпоративних об’єднаннях, які належать державі та повинні сформувати нову структуру виробництва відповідно до визначених стратегічних пріоритетів розвитку країни. Водночас держава має розвивати висококонкурентний приватний сектор, працюючи з ним у партнерстві, а не у протиборстві, та сектор виробництва суспільних благ, а механізми ринкового саморегулювання — органічно доповнювати механізмами державного регулювання, щоб у майбутньому запобігти повторенню сумного досвіду попередніх реформ у національній економіці.

Список використаної літератури

36. *Белов В.* Український авіапром: між стагнацією та корпоратизацією // Новини інформаційної агенції УНІАН. — 17 трав. — 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <<http://economics.unian.net/ukr/detail/88424>>.

37. *Кіндзерський Ю., Паламарчук Г.* Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні // *Економіка України*. — 2006. — № 8. — С. 19–29.

38. *Кіндзерский Ю.* Риски межрегиональной дифференциации в Украине и возможности их устранения // *Общество и экономика*. — 2011. — № 1. — С. 66–88.

39. Янукович заметил, что 80% украинских соцвыплат получают состоятельные люди // *Новости интернет-издания Обозреватель*. — 24 мая. — 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <<http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/01596-yanukovich-zametil-chto-80-ukrainskih-sotsvyiplat-poluchayut-sostoyatelnyie-lyudi.htm>>.

40. *Кіндзерський Ю.* Засади формування ефективної моделі банку розвитку в Україні // *Економіка України*. — 2011. — № 10. — С. 41–53.

41. *Тищук Т.* Щодо протидії прихованому впливу капіталу з України через контрольовані іноземні компанії. Аналітична записка. — К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <<http://www.niss.gov.ua/articles/843/>>.

42. Богачи со всего мира скрывают в оффшорах до \$32 трлн., украинцы — \$167 млрд. // *Экономические известия*. — 23 июля. — 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://news.eizvestia.com/news_economy/full/bogachiso-vsego-mira-skryvayut-v-offshorah-do-32-trln-ukraincy-%e2%80%93167-mlrd>.

43. Хейфец Б.А. Офшоризация Non Stop // Российская Федерация сегодня. – 2010. – № 10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.russia-today.ru/vlast-and-economika/551-boris-xejfec-ofshorizaciya-non-stop.html>>.

44. Ходырев Ю. Франция повышает налоги на богатых. Миллиардерам бежать некуда? // Новини сайту журналу Економіст. – 10 вер. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://ua-ekonomist.com/295-franciya-povyshaet-nalogi-na-bogatyh-milliarderam-bezhat-nekuda.html>>.

45. 525 млрд. грн. украинцы держат в банках // Новости интернет-портала УБР. – 13 сент. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://ubr.ua/finances/banking-sector/525-mlrd-grn-ukraincy-derjat-v-bankah-162951>>.

46. Госказначейские валютные обязательства выгоднее, чем банковский депозит // Новини Інформпорталу Подробности. – 27 вер. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://podrobnosti.ua/economy/2012/09/27/860481.html>>.

47. Киндзерский Ю. Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях // Общество и экономика. – 2010. – № 7–8. – С. 57–78.

48. Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы (*предложения для “Группы двадцати” по финансовым рынкам и мировой экономике*) // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 36.

49. Розділ XX. Перехідні положення // Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI.

50. Непряхина Н. ГНС выйдет на прибыль. Планируется отменить ряд налоговых льгот // Коммерсантъ Украина. – 28 сент. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.kommersant.ua/doc/2031996>>.

51. Украина шокирует ВТО // Новости интернет-портала Подробности. – 25 сент. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://podrobnosti.ua/outeropinion/2012/09/25/859987.html>>.

52. Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблема формирования эффективного собственника в неэффективном государстве // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 133.

References

36. Belov V. *Ukrains'kyi aviaprom: mizh stagnatsieyu ta korporatyzatsieyu* [Ukrainian aircraft industry: between the stagnation and the corporatization]. *Novyny informatsiinoi agentsii UNIAN – News of the information agency UNIAN*, May 17, 2011, available at: <http://economics.unian.net/ukr/detail/88424> [in Ukrainian].

37. Kindzers'kyi Yu., Palamarchuk G. *Problemy natsional'noi konkurentospromozhnosti ta priorityety konkurentnoi polityky v Ukraini* [Problems of national competitiveness and priorities of competitive policy in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2006, No. 8, pp. 19–29 [in Ukrainian].

38. Kindzerskii Yu. *Riski mezhregional'noi differentsiatsii v Ukraine i vozmozhnosti ikh ustraneniya* [Risks of the interregional differentiation in Ukraine and possibilities of their removal]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and Economy*, 2011, No. 1, pp. 66–88 [in Russian].

39. Yanukovich zametil, chto 80% ukrainskikh sotsvyplat poluchayut sostoyatel'nye lyudi [Yanukovich has noted that 80% Ukrainian social payments are received by well-to-do persons]. *Novosti internet-izdaniya Obozrevatel' — News of the internet-edition Obozrevatel'*, May 24, 2012, available at: <http://finance.obozrevatel.com/business-and-finance/01596-yanukovich-zametil-chto-80-ukrainskih-sotsvyiplat-poluchayut-sostoyatelnyie-lyudi.htm> [in Russian].

40. Kindzers'kyi Yu. *Zasady formuvannya efektyvnoi modeli banku rozvytku v Ukraini* [Principles of formation of an efficient model of Ukraine's development bank]. *Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine*, 2011, No. 10, pp. 41–53 [in Ukrainian].

41. Tyshchuk T. *Shchodo protydii prykhovanomu vidplyvu kapitalu z Ukrainy cherez kontrol'ovani inozemni kompanii* [As for the counteraction to the hidden capital outflow from Ukraine through the controlled foreign companies]. Kyiv, Nat. Institute of Strategical Studies of the NAS of Ukraine, 2012, available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/843/> [in Ukrainian].

42. *Bogachi so vsego mira skryvayut v offshorakh do \$32 trln., ukraintsy — \$167 mlrd.* [Rich persons over the world hide up to 32 trln USD in the offshore companies, and the Ukrainian ones — 167 bln USD]. *Ekonomicheskie Izvestiya — Economic News*, July 23, 2012, available at: http://news.eizvestia.com/news_economy/full/bogachiso-vsego-mira-skryvayut-v-offshorah-do-32-trln-ukraincy-%e2%80%93-167-mlrd [in Russian].

43. Kheifets B. A. *Ofshorizatsiya Non Stop* [Non Stop Offshorization]. *Rossiiskaya Federatsiya Segodnya — Russian Federation Today*, 2010, No. 10, available at: <http://www.russia-today.ru/vlast-and-ekonomika/551-boris-xejfec-ofshorizaciya-non-stop.html> [in Russian].

44. Khodyrev Yu. *Frantsiya povyshaet nalogi na bogatykh. Milliarderam bezhat' nekuda?* [France increase taxes for rich persons. Have milliarders no places to leave?]. *Novyny caitu zhurnal Ekonomist — News on the site of the Ekonomist journal*, September 10, 2012, available at: <http://ua-ekonomist.com/295-franciya-povyshaet-nalogi-na-bogatyh-milliarderam-bezhat-nekuda.html> [in Russian].

45. *525 mlrd. grv. ukraintsy derzhat v bankakh* [The Ukrainians hold 525 bln hrv in banks]. *Novosti internet-portala UBR — News of the internet-portal UBR*, September 13, 2012, available at: <http://ubr.ua/finances/banking-sector/525-mlrd-grn-ukraincy-derjat-v-bankah-162951> [in Russian].

46. *Goskaznacheiskie valyutnye obyazatel'stva vygodnee, chem bankovskii depozit* [State's treasurer currency obligations are more beneficial than a bank deposit]. *Novyny Informportalu Podrobnosti — News of the informportal Podrobnosti*, September 27, 2012, available at: <http://podrobnosti.ua/economy/2012/09/27/860481.html> [in Russian].

47. Kindzerskii Yu. *Instituty razvitiya: printsipy formirovaniya i problemy ispol'zovaniya v ekonomicheskikh preobrazovaniyakh* [The institutions of development: principles of their formation and the problems of their use in economic transformations]. *Obshchestvo i ekonomika — Society and Economy*, 2010, No. 7–8, pp. 57–78 [in Russian].

48. Fetisov G. *O merakh po preodoleniyu mirovogo krizisa i formirovaniyu ustoichivoi finansovo-ekonomicheskoi sistemy (predlozheniya dlya “Gruppy dvadtsati” po finansovym rynkam i mirovoi ekonomike)* [On the measures for the overcoming of the world crisis and the formation of a stable financial-economic system (propositions for the “group-20” concerning the financial markets and the world economy)]. *Voprosy ekonomiki — Questions of Economy*, 2009, No. 4, p. 36 [in Russian].

49. Rozdil XX. Perekhidni polozhennya. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010, No. 2755–VI [Section XX. Transient positions. Ukraine's tax code on 02.12.2010, No. 2755–VI] [in Ukrainian].

50. Hepryakhina N. *GNS vyidet na prybyl'. Planiruetsya otmenit' ryad nalogovykh l'got* [The State's Tax Service will become profitable. It is planned to abolish a number of tax rebates]. *Kommersant' Ukraina – Businessman Ukraine*, September 28, 2012, available at: <http://www.kommersant.ua/doc/2031996> [in Russian].

51. *Ukraina shokiruet VTO* [Ukraine shocks the WTO]. *Novosti internet-portala Podrobnosti – News of the internet-portal Podrobnosti*, September 25, 2012, available at: <http://podrobnosti.ua/outeropinion/2012/09/25/859987.html> [in Russian].

52. Kindzerskii Yu. *Deformatsiya instituta sobstvennosti v Ukraine i problema formirovaniya effektivnogo sobstvennika v neeffektivnom gosudarstve* [Deformation of the institution of property in Ukraine and the problem of the formation of efficient owners in the inefficient state]. *Voprosy ekonomiki – Questions of Economy*, 2010, No. 7, p. 133 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 2 жовтня 2012 р.

ЕКОНОМІКА І ПРАВО

УДК 502.2 – 630*91

О. І. ФУРДИЧКО,
академік НААН України,
директор Інституту агроекології та природокористування НААН України
(Київ)

ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У ПРОЦЕСІ ВЕДЕННЯ ЛІСІВНИЦТВА В ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ

Розглянуто питання з приводу обліку та оподаткування “лісових ресурсів” у процесі ведення лісівництва. Висвітлено недосконалість економічних механізмів землекористування у процесі ведення лісівництва, а також необхідність упровадження плати за земельні угіддя замість плати за використання лісових ресурсів. Запропоновано ввести необхідні зміни до Податкового кодексу України.

Ключові слова: Земельний кодекс, лісівництво, лісові ресурси, об’єкт оподаткування, рентна плата.

O. I. FURDYCHKO,
Academician of the NAAS of Ukraine,
Director of Institute of Agroecology and Environmental Management of the NAAS of Ukraine
(Kyiv)

QUESTIONS OF THE LAND USE ECONOMY IN THE PROCESS OF MANAGEMENT OF THE FORESTRY IN UKRAINE’S LEGISLATION

The question about the account and the taxation of “forest resources” during a management of the forestry is considered. The imperfection of the economic mechanisms of land use in the forestry and the necessity to introduce the payment for lands instead of the payment for the use of forest resources are clarified. It is proposed to introduce the necessary changes to the Tax Code of Ukraine.

Keywords: Land Code, forestry, forest resources, object of taxation, rent.

Не заглиблюючись у дослідження механізмів землекористування у галузі лісівництва – визначальної частини лісового сектору економіки, – обмежимось аналізом використання землі як природного ресурсу, що насправді є головним для охорони та збереження екологічної збалансованості на локальному і державному рівнях. До природних ресурсів належать надра, атмосферне повітря, вода, космос і багато інших складників, але ліс у значенні “лісова рослинність” до них не відноситься. Інша справа – лісові землі, які є природним ресурсом для розвитку лісівництва. При цьому “отримання найбільшої користі (доходу) від використання землі мало б стати пріоритетною умовою для надання земельних

угідь суб'єктам лісогосподарської діяльності” [1] з метою досягнення збалансованого розвитку і формування лісових екосистем на основі самоокупності та прибутковості виробництва. Передусім зупинимося на питаннях користування земельними угіддями як “грунтом”, що створює умови та можливість для розвитку економічної діяльності виробництв таких галузей лісового сектору економіки, як лісівництво та лісова промисловість [2].

Усвідомлення органічного зв'язку між економічними відносинами суб'єктів господарювання лісового сектору в межах загальнодержавної економіки сприятиме соціально-економічному розвитку суспільства. Не останнє місце в цьому процесі належить механізмам інституціоналізації виробничо-економічних відносин між власником землі в особі органів державної влади та місцевого самоврядування, з одного боку, і землекористувачами, тобто суб'єктами господарювання в лісівництві, – з іншого. В Україні саме це питання посідає ключове місце під час формування інституціональних засад розвитку лісопромислових виробництв, оскільки їм конче потрібна деревна сировина для виробництва лісових матеріалів, їх механічної та хімічної переробки, виготовлення та реалізації продукції з високим рівнем доданої вартості.

Насамперед слід визначити об'єкт економічних відносин та основні чинники формування ринку лісових ресурсів, які необхідні для розвитку галузі лісової промисловості і водночас є ринковою продукцією лісівництва. Цей ринок “охоплює найрізноманітніші інститути, починаючи із законодавчої основи і закінчуючи певними кодексами поведінки, формами і типами зв'язків, які частково зумовлені морально-етичною поведінкою учасників економічних відносин” [2, с. 14]. Важливо зазначити, що в наведеному визначенні вжитий вираз “учасників економічних відносин” є обґрунтованим, тому що пов'язаний з “морально-етичною поведінкою” учасників того самого ринку. У цьому аспекті можна згадати, що в Земельному кодексі України (ЗК) говориться про земельні, а не економічні, відносини в галузі землекористування: “Земельні відносини – це суспільні відносини під час володіння, користування і розпорядження землею” [3].

ЗК України не акцентує на тому, що користування земельними угіддями є формою **економічних відносин** між їх конституційним власником, з одного боку, і землекористувачами, тобто суб'єктами господарювання, – з іншого. Тому виникає невідповідність у складі інституціональних засад щодо використання похідних від землекористування в економіці. Зокрема, численними зусиллями підприємців і монополізованої галузевої науки в законодавстві створюються “лісові відносини” між об'єктами, які визначаються як природні або прирівнюються до них. Природними вони були майже до XVIII ст., а з часів так званого Генерального межування землекористування (1765–1836 рр.) набули змісту аграрного виробництва з довгостроковими періодами сівозмін (оборотами рубки лісонасаджень). Підтвердженням цьому є перехід до контрольованої людиною системи лісівництва, у тому числі шляхом посадки саджанців і посівів насіння лісоутворювальних порід, бажаних для господарювання. Те ж стосується сприяння їхньому природному відновленню тощо. Незаперечним свідченням цього є те, “що площа лісонасаджень штучного походження в Україні ще з середини минулого століття по стійно збільшується і вже перевищує 50% площі вкритих лісовою рослинністю земель” [4]. І цей процес спостерігається не тільки в Україні. Він властивий для

всіх країн світу, в яких існують сприятливі умови та еколого-економічна доцільність розвитку лісівництва.

У Лісовому кодексі України (ЛК) пішли саме шляхом відокремлення лісівництва від землекористування: “Лісові відносини – суспільні відносини в галузі володіння, користування та розпорядження лісами” [5]. Останнє не має прямого відношення до формування економічних засад землекористування. Усі інституціональні норми відповідних нормативно-правових актів набувають змісту лісокористування замість землекористування.

За інституціональним змістом земельного та лісового законодавства це також стосується визначення об’єктів економічних відносин. Так, ст. 2 ЗК України встановлено: “Об’єктами земельних (економічних. – *О.І.Ф.*) відносин є землі в межах території України, земельні ділянки та права на них”. У ст. 2 ЛК України вказано: “Об’єктом лісових відносин є лісовий фонд України та окремі лісові ділянки”. Виходить, що об’єкти економічних відносин у галузі лісівництва не визначено, хоча за ст. 206 Земельного кодексу “використання землі в Україні є платним... Об’єктом плати за землю є земельна ділянка”.

З огляду на одну з найголовніших засад формування справедливих соціально-економічних відносин щодо розвитку землекористування у лісівництві, з часів незалежності продовжуються складні нормотворчі “рухи”, переміщення головного та похідного за їх зворотним змістом. Ще на початку формування ринкової економіки, попри основні норми платного землекористування, були винайдені явно підприємницькі законодавчі дивертикули. Так, до Закону України “Про плату за землю” внесли таку норму: “Податок за земельні ділянки, надані на землях лісового фонду., справляється як складова плати за використання лісових ресурсів, що визначається лісовим законодавством” [6]. Терміну “лісовий фонд” в європейському землекористуванні не існує. Він суперечить і іншій нормі того самого Закону України “Про плату за землю”: “Розмір земельного податку не залежить від результатів господарської діяльності власників землі та землекористувачів”. Із введенням Податкового кодексу України (ПК) цей Закон втратив юридичну силу, але його хибні норми набули вищого рівня легітимності. Ст. 9 ПК України, наприклад, як **окремі види** вводяться “плата за землю” і “збір за спеціальне використання лісових ресурсів” [7]. У такий спосіб лісівництво відокремили від аграрного сектору економіки.

Питання економіки землекористування у Податковому кодексі

За визначенням ст. 273 ПК України: “Податок за лісові землі справляється як складова плати за спеціальне використання лісових ресурсів, що визначається **податковим** (виділено мною. – *О.І.Ф.*) законодавством”. Виходить, що одне з найважливіших положень земельного законодавства, згідно з яким “об’єктом плати за землю є земельна ділянка” (ст. 206 ЗК України), переведено у площину залежності податку від кількості та якості вироблених (вирощених) і реалізованих вартісних товарів лісівництва.

Проаналізувавши визначення з Податкового кодексу, відмітимо, насамперед, юридичний казус. Застосувавши слово “податковим”, податкова система взяла на себе відповідальність за технічне забезпечення лісогосподарських заходів у межах об’єктів лісівництва, що підлягають оподаткуванню збором (ст. 330):

1. Деревина, заготовлена в порядку рубок головного користування.
2. Деревина, заготовлена під час проведення заходів з:
 - а) поліпшення якісного складу лісів, їх оздоровлення, посилення захисних властивостей тощо;
 - б) розчищення лісових ділянок, вкритих лісовою рослинністю.
3. Другорядні лісові матеріали (заготівля живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені).
4. Заготівля сіна та дикорослих плодів, випасання худоби (побічне лісове користування).
5. Лісові екосистеми (використання їх корисних властивостей).

Щоправда, деякі з об'єктів оподаткування після детального вивчення лісового законодавства визначатимуть не органи податкової служби, а органи вищого рівня. “Порядок та умови здійснення спеціального використання лісових ресурсів встановлюються Кабінетом Міністрів України” [5, ст. 67], хоча така норма суперечить основним принципам українського і світового земельного законодавства.

Неважко зрозуміти, що у вартісному вираженні перелічені об'єкти – це не що інше, як споживні вартості товарів, які пропонуються (в умовах ринкової економіки – реалізуються) суб'єктами лісгосподарського виробництва з метою одержання доходу. Їх кількість є результатом мистецтва господарювання, умілого та ефективного використання ними потенціальної продуктивності лісових ґрунтів. Принцип використання цих земель є зрозумілим для спеціалістів аграрного, у тому числі лісівничого, менеджменту; для працівників же податкових служб їх виокремлення зі складу лісових екосистем – *terra incognita*. У ст. 5 ЗК України говориться про те, що діє принцип “невтручання держави в здійснення громадянами, юридичними особами і територіальними громадами своїх прав стосовно володіння, користування та розпорядження землею”. Залучення до цього процесу податкових служб в умовах ринкових відносин може порушити важливий принцип землекористування, сприяти корупційним діям з боку галузевих менеджерів.

Існує думка, що “фіскальна політика в Україні з розрахунку та збору платежів у галузі лісівництва базується не на сплаті земельного податку, а на зборі за спеціальне використання лісових ресурсів і користування земельними ділянками лісового фонду.. Скільки і які ресурси зможе реалізувати лісгосп з дотриманням лісівничих норм і правил, а також надати відповідні послуги – це проблема суб'єктів господарювання і землекористувачів, а не держави” [8]. З цього зрозуміло, що об'єктом оподаткування має визначатися площа земельних угідь за обліковою категорією “лісові землі” з її відповідним розподілом за рівнем продуктивності ґрунту, тобто за класами бонітету. До того ж будь-які додаткові дослідження не потрібні: поділ лісових земель за типами лісорослинних умов і класами бонітету в Україні є чітко визначеним у процесі лісовпорядкування кожного із суб'єктів господарювання. Облік ґрунтів зовсім не складно налагодити (за бажання) у межах суб'єктів адміністративно-територіального поділу країни, як і внести відповідні дані в податкові зобов'язання землекористувачів.

Пропонований підхід не є чимось вигаданим і невивченим. Ще у 2001–2003 рр. Міжвідомча аналітично-консультативна рада з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин при Кабінеті Міністрів України, вивчаючи лісове господарство в Україні, зазначила: “Система господарювання в українських лісах є

неефективною, внаслідок чого держава несе збитки як власник лісових ресурсів. Така система потребує суттєвих і термінових змін”. Зокрема, було рекомендовано “перевести лісівництво в лігоспах державної форми власності на фінансове самозабезпечення за рахунок усіх доходів від лісгосподарської діяльності” [9]. До того ж такий механізм оподаткування вже існує в сусідній Польщі, де ведення лісового господарства відповідно до природно-кліматичних та економічних умов і норм природоохоронного законодавства, а також збереження біологічного різноманіття є доволі схожими з умовами Українського Полісся та Карпатського регіону.

Ведення лісівництва та оподаткування лісових земель у Польщі

Щоб мати уявлення про економічний результат господарювання на лісових землях сусідньої Польщі, наведемо найважливіші облікові дані щодо економічних показників і порівняємо їх з українськими (табл.). Показники загальної площі лісових земель (англ. – Forest and other wooded land), які при перекладі помилково визначено як “Ліси та інші лісовкриті площі” (ЛІЛВП), є приблизно однаковими в Україні (9494 тис. га) та Польщі (8942 тис. га), щоправда, питоме щорічне вилучення деревини з одиниці площі в Польщі майже втричі більше порівняно з Україною (рис.). Нагадаємо також, що в Польщі в державному користуванні перебуває трохи більше 83% лісових земель, а в Україні – всі 100%.

За наведеними показниками приховано механізми економічного менеджменту та екологічного контролю у галузі лісівництва. Наголосимо ще й на тому, що в Польщі серед обліковуваних категорій відсутні згадані ІЛВП (англ. – other wooded land, у правильному перекладі – інші залісені землі). В Україні їх також фактично не існує, а віднесення до них чагарників, у тому числі на присадибних землях громадян, викликає об’єктивний подив.

Економічні показники землекористування в Україні та Польщі *

Країни	Площі ЛІЛВП (тис. га)			Користування (%)		Обсяг вилученої деревини з корою	
	усього	у тому числі		державне	приватне	усього (тис. м ³ /рік)	питомий (м ³ /га)
		лісові землі	ІЛВП (інші залісені землі)				
Україна	9494	9458	36	100	0	11300	1,2
Польща	8942	8942	0	83,3	16,7	31617	3,5
Словаччина	2031	2016	15	55,8	44,2	7400	3,6

* Розраховано за даними ФАО ООН [10].

Зауважимо, що в Польщі відповідним законом визначено: “Ліс у розумінні закону – це земля., пов’язана з лісовим господарством. Державні ліси покривають свої видатки з власних доходів і ведуть лісове господарство за принципом фінансової самоокупності. Видатки на утримання Генеральної дирекції Державних лісів (аналогом є Держлісагентство України. – *О.І.Ф.*) і регіональних дирекцій Державних лісів (аналогам є обласні управління лісового і мисливського госпо-

дарства. – *О.І.Ф.*) фінансуються за рахунок внесків, які обтяжують видатки діяльності надлісництва (аналогами є лісгоспи. – *О.І.Ф.*)” [11]. До цього слід додати, що об’єктом оподаткування в лісівництві є земля, її площа розраховується за допомогою перелічувальних умовних гектарів залежно від класу бонітету відповідних ґрунтів, що не пов’язано з кількістю та якістю вилучених лісових ресурсів – деревини чи очерету, ягід чи грибів і т. п. Підкреслимо, що **земельний податок** сплачується відповідно до кількості гектарів лісових земель і вартості 1 м³ проданого хвойного пиловника. Ці дані повідомляються Центральним статистичним управлінням і публікуються в офіційному віснику Республіки Польща “Монітор Польща” протягом 30 днів після закінчення півріччя.

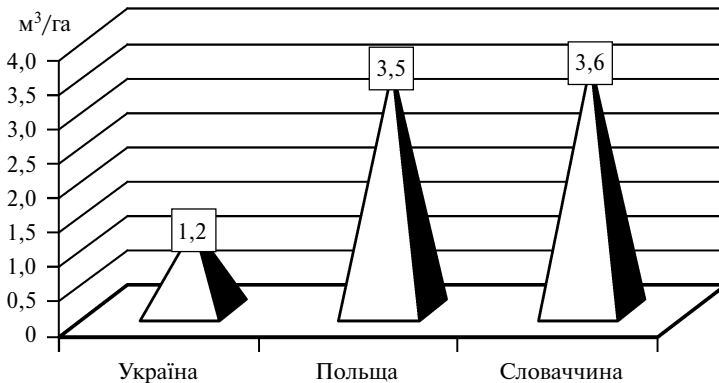


Рис. Питомі обсяги річного вилучення деревини для виробництва лісових матеріалів

Побудовано за [10]

Нескладно зрозуміти простоту і чіткість такої системи оподаткування щодо лісівництва в Польщі, її соціальну та економічну справедливість, подивившись на це крізь призму невтручання держави в діяльність лісогосподарських підприємств. У польському законодавстві стосовно лісівництва немає таких розлогіх і малозрозумілих визначень, як в Україні про спеціальне використання лісових ресурсів: “Платниками збору є лісокористувачі – юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи..., а також фізичні особи – підприємці, які здійснюють спеціальне використання лісових ресурсів на підставі спеціального дозволу (лісорубного або лісового квитка) або відповідно до умов договору довгострокового користування лісами” [7].

Звичайно, нікому не потрібні ускладнення з приводу такого об’єкта оподаткування у складі аграрного сектору економіки, як землі лісогосподарського призначення. Відповідні підходи до оподаткування українських лісових земель періодично висвітлювались у науково-технічних засобах інформації [1; 4].

Більш прикрим є те, що в Податковому кодексі України відображено не зовсім зрозумілі навіть для спеціалістів лісового господарства визначення, наприклад: “деревина, заготовлена під час проведення заходів”, деревина, отримана після “розчищення лісових ділянок, вкритих лісовою рослинністю, у зв’язку з будівництвом гідровузлів, трубопроводів, шляхів тощо”; “другорядні лісові матеріали тощо” [7, ст. 330]. Не треба бути великим експертом, щоб переконатись у повній невідповідності зазначених та інших законодавчих норм з оподаткування лісових

земель. Нічого подібного в європейському лісівництві не практикується, що й показано на прикладі сусідньої Польщі.

У чинному ПК України найбільш вагомою за економічним змістом є стаття про ставки збору [7, ст. 331]. Зупинимося на ній і розглянемо детальніше в історичному аспекті.

Ставки збору

Як уже зазначалося, згідно зі ст. 330 ПК України, об'єктом оподаткування є “деревина, заготовлена в порядку рубок головного користування”, “деревина, заготовлена під час проведення заходів”, а також деревина, отримана після “розчищення лісових ділянок, вкритих лісовою рослинністю, у зв'язку з будівництвом гідровузлів, трубопроводів, шляхів тощо”. Нагадаємо також, що ще з радянських часів в українському лісівництві продаж деревини лісозаготівельникам здійснювався на пні за так званими таксами (цінами), які затверджувалися Державним комітетом цін колишнього СРСР [12]. Структурно і технологічно зміст цих такс було перенесено і затверджено постановою Кабінету Міністрів України [13]. У ній зберігся також головний зміст вилучення деревини з лісових екосистем під час розвитку організованого лісівництва — отримання рентної плати за використання природного ресурсу лісівництва (грунтів, земельних угідь).

Такі складові, як залишкова вартість (надприбуток) і ціна природного ресурсу, яку ще наприкінці XVIII ст. виділив основоположник класичної політичної економіки А. Сміт, були названі земельною рентою [14]. Отже, впровадження лісових такс було спрямоване на відчуження земельної ренти на користь власника землі під час вилучення деревини і продажу її в стані росту суб'єктам лісопромислового виробництва. Підкреслюємо: за технічною термінологією, у стані росту — на пні.

Після затвердження ПК України виходить, що згадана постанова не просто втратила чинність, а, за Законом України, набула нового, ще більшого соціально несправедливого для суспільства змісту, кардинально змінивши до того ж об'єкт оподаткування: замість продажу лісозаготівельникам деревини у стані росту (після проведення складної її матеріально-грошової оцінки — таксації лісу) введено плату за “заготовлену деревину”. Це не відповідає ні економічним, ні науковим засадам розвитку лісівництва, у тому числі вимогам достовірності матеріально-грошової оцінки окремих дерев або їх сукупності в межах локальних ділянок з використанням лісівничих норм і правил таксації лісу.

Тому не дивно, що, за даними Державної служби статистики України за 2011 р., загальний обсяг заготівлі “ліквідної деревини” в Україні становив 17510,3 тис. м³, а виробництво “ділової деревини” — 7989,4 тис. м³ (45,6% загального обсягу). Останнє не відповідає товарній структурі деревостанів України. А зважаючи на те, що понад 50% деревини вилучаються з лісових екосистем шляхом згаданих “заходів”, тобто не в порядку рубок головного користування, їх негативний вплив на стан лісових екосистем і повноту використання фізіологічно активного сонячного випромінювання є зрозумілим для фахівців природоохоронної діяльності й відчутним для економіки України. До того ж наведена кількість згаданої “ділової деревини” не відповідає фактичному таксаційному складу деревостанів — її занижено майже вдвічі, що легко може бути доведено існуючими методами таксації

лісосічного фонду. Саме такі результати є наслідками плати “за заготовлену деревину”, а не за “дереvinу на пні”, та монопольного “державного управління лісами” замість ідентифікованої відповідальності землекористувачів за розвиток лісівництва. До того ж терміни “ліквідна” та “ділова” деревина запозичені з далекого минулого, оскільки в наш час заготівля лісових матеріалів здійснюється за встановленими державними стандартами, у тому числі з поділом на круглі необроблені лісоматеріали та деревину на паливо (дрова). Звичайно, круглі лісоматеріали, у свою чергу, поділяються на види продукції нижчого рівня, найважливішим з яких є пиловник, у тому числі сировина для виготовлення шпону, фанери тощо [2, с. 208], тому що ринкові ціни на пиловник є основою для обчислення розміру плати за лісові землі. Логічним, економічним і соціально виправданим це буде в разі такого використання землі як природного ресурсу, за якого земельна рента має належати власнику природних ресурсів.

Висновки

Питання економіки в лісовому секторі та встановлені державою механізми збору податків за використання лісових ресурсів є вкрай недосконалими і необґрунтованими. Систему та механізми оподаткування лісових земель, а також моніторинг екологічних показників лісових екосистем треба істотно вдосконалити. Плата за лісові землі повинна дістати відображення у ст. 9 Податкового кодексу України замість плати за використання лісових ресурсів. Саме так можна досягти економічної ефективності землекористування в лісівництві, екологічної стабільності в складі лісових екосистем і соціальної справедливості щодо використання лісових земельних угідь.

Список використаної літератури

1. *Фурдичко О.І.* Екологічні проблеми природокористування в науці і практиці лісогосподарського виробництва // Вісник НАН України. – 2012. – № 4. – С. 39–47.
2. *Дребот О.І.* Інституціоналізація лісового сектора економіки в контексті сталого розвитку України : моногр. – К. : Інститут агроєкології і природокористування, 2012. – 335 с.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768 із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
4. *Фурдичко О.І., Шершун М.Х.* Земля як природний ресурс – найважливіший об’єкт у виробництві сільськогосподарської і лісогосподарської продукції // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 8. – С. 5–9.
5. Про внесення змін до Лісового кодексу України : Закон України від 08.02.2006 № 3404–IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.derevo-info.com/news.php?i=950>.
6. Про плату за землю : Закон України від 03.07.1992 № 2535 із змінами (утратив чинність після затвердження ПК) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
8. *Бобко А.М., Богдан А.В.* Інноваційно-фіскальна політика щодо користування земельними угіддями з метою здійснення лісівництва : зб. тез за матері-

алами круглих столів. — Ірпінь : Науково-дослідний інститут фінансового права, 2008. — С. 7–10.

9. Лісове господарство України: проблеми та перспективи ; [за ред. І.Р. Юхновського]. — К. : Міжвідомча аналітично-консультативна рада з питань розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, 2003. — 177 с.

10. Forest Resources of Europe, CIS, North America, Australia and New Zealand // United Nations Economic Commission for Europe. Timber Sections. — New York and Geneva : United Nations, 2000. — 445 p.

11. Kancelaria Sejmu. USTAWA z dnia 28 września 1991 r. o lasach. — 1991. — Nr 101. — poz. 444.

12. Таксы на древесину основных лесных пород, отпускаемую на корню : Прейскурант № 07-01. — М. : Прейскурант, 1973. — 17 с.

13. Про затвердження такс на деревину лісових порід, що відпускається на пні, і на живицю : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.01.1997 № 44 (утратила чинність з 12.01.2011) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/44-97-п>.

14. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов ; в 5 кн. — Кн. 1. — М. : ЭКСМО, 2007. — 960 с.

References

1. Furdychko O.I. *Ekologichni problemy pryrodokorystuvannya v nautsi i praktytsi lisogospodars'kogo vyrobnytstva* [Ecological problems of the nature management in the science and the practice of forestry's production]. *Visnyk NAN Ukrainy — Bulletin of the NAS of Ukraine*. 2012, No. 4, pp. 39–47 [in Ukrainian].

2. Drebot O.I. *Instytutstionalizatsiya Lisovogo Sektora Ekonomiky v Konteksti Stalogo Rozvytku Ukrainy* [Institutionalization of Economy's Wood Sector in the Context of Ukraine's Sustainable Development]. Kyiv, Inst. of Agroecology and Environ. Economics, 2012 [in Ukrainian].

3. *Zemel'nyi kodeks Ukrainy vid 25.10.2001 No. 2768 iz zminamy* [Land code of Ukraine on 25.10.2001 No. 2768 with changes], available at : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> [in Ukrainian].

4. Furdychko O.I., Shershun M.Kh. *Zemlya yak pryrodnyi resurs — naivazhlyvishyi ob'ekt u vyrobnytstvi sil's'kogospodars'koi i lisogospodars'koi produktsii* [Land as a natural resource — the most important object in the production of agricultural and forest products]. *Visnyk Agrarnoi Nauky — Bulletin of the Agrarian Science*. 2011, No. 8, pp. 5–9 [in Ukrainian].

5. *Pro vnesennya zmin do Lisovogo kodeksu Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 08.02.2006 No. 3404–IV* [“On the introduction of changes to Forest Code of Ukraine” Law of Ukraine on 08.02.2006 No. 3404–IV], available at : <http://www.derevo-info.com/news.php?i=950> [in Ukrainian].

6. *Pro platu za zemlyu : Zakon Ukrainy vid 03.07.1992 No. 2535 iz zminamy (utratyv chynnist' pislya zatverdzhennya PK)* [“On the payment for land” Law of Ukraine on 03.07.1992 No. 2535 with changes (it lost the validity after the approval of the Tax Code)], available at : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> [in Ukrainian].

7. *Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12 2010 No. 2755–VI* [Tax Code of Ukraine on 02.12 2010 No. 2755–VI], available at : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].

8. Bobko A.M., Bogdan A.V. *Innovatsiino-Fiskal'na Polityka shchodo Korystuvannya Zemel'nymy Ugidnyamy z Metoyu Zdiisnennya Lisivnytstva* [The Innovative-Fiscal Policy as for the Use of Lands with the Purpose to Manage the Forestry]. Irpin', Sci.-Research. Inst. of Financial Right, 2008, pp. 7–10 [in Ukrainian].

9. *Lisove Gospodarstvo Ukrainy: Problemy ta Perspektyvy*, za red. I.R. Yukhnovs'kogo [Ukraine's Forestry: Problems and Perspectives, edited by I.R. Yukhnovs'kyi]. Kyiv, Interbranch Anal.-Consult. Council on Quest. on Develop. of Product. Forces and Product. Relat., 2003 [in Ukrainian].

10. Forest Resources of Europe, CIS, North America, Australia, and New Zealand. New York, Geneva, United Nations Economic Commission for Europe, Timber Sections, 2000.

11. USTAWA z dnia 28 września 1991 r. o lasach. Warszawa, Kancelaria Sejmu, 1991 [in Polish].

12. *Taksy na Drevesinu Osnovnykh Lesnykh Porod, Otpuskaemuyu na Kornyu. Preiskurant No. 07-01* [Rates on Timber of Basic Woody Species Issued on the Root. Price-List No. 07-01]. Moscow, Preiskurant, 1973 [in Russian].

13. *Pro zatverdzhennya taks na derevynu lisovykh porid, shcho vidpuskaet'sya na pni, i na zhyvytsyu. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20.01.1997 No. 44 (utratyta chynnist' z 12.01.2011)* [“On the approval of rates on timber of woody species, which are issued on the stump, and on soft resin” Decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine on 20.01.1997 No. 44 (it lost the value from 12.01.2011)], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/44-97-п> [in Ukrainian].

14. Smith A. *Issledovanie o Prirode i Prichinakh Bogatstva Narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. Moscow, EKSMO, 2007 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 25 лютого 2013 р.

ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 330 + 338.1/338.2(051)=161.1=021_(477)

А. Є. ГОРОДЕЦЬКИЙ,
професор, доктор економічних наук,
заслужений діяч науки Російської Федерації,
заступник директора Інституту економіки РАН
(Москва)

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ І МОДЕЛІ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ РОСІЇ *

Досліджено особливості світової економічної кризи 2008–2010 рр. у Росії, розглянуто її економічну природу, довгострокові соціально-економічні наслідки та ефективність застосованих антикризових програм. Зроблено висновки про перехідний характер сучасної економічної епохи і неминучість зміни моделі розвитку — як глобальної, так і тієї, що склалася в Росії за минулі роки. Розкрито проблеми підвищення продуктивності праці з точки зору переходу до нової, несировинної, моделі економічного зростання. Викладено основні принципи нової національної економічної політики, яка відповідає потребам модернізації та інноваційного розвитку.

Ключові слова: турбулентний світ, економічні епохи, криза, антикризові програми, моделі розвитку, державна економічна політика, продуктивність праці, економічне зростання, інституціональні фактори, посткризові моделі, модернізація, стратегічні орієнтири, ціннісно-мотиваційні передумови, управління майбутнім.

A. E. GORODEZKY,
Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Honored Sci. Worker of the Russian Federation,
Deputy Director of Institute of Economics of the RAN
(Moscow)

CRISIS MANAGEMENT AND THE POST-CRISIS DEVELOPMENT MODEL FOR RUSSIA

Specific features of the world economic crisis in 2008–2010 in the Russian Federation are studied. Its economic nature, long-term socio-economic consequence, and efficiency of the realized anticrisis programs are considered. The conclusion is drawn about the transient character of the modern economic epoch and the inevitability of a change of the global development model and that formed in Russia for the recent years. The problems related to an increase in the labor productivity from the viewpoint of the transition to a new nonprimary model of economic growth are clarified. The basic principles of a new national economic policy corresponding to the needs of modernization and innovative development are presented.

Keywords: turbulent world, economic era, crisis, anticrisis programs, development models, national economic policy, labor productivity, economic growth, institutional factors, post-crisis models, modernization, strategic guidelines, value-motivational prerequisites, management of the future.

IV. Формування нових економічних моделей як відповідь на виклики XXI ст.

Сучасна глобальна економіка, економіки провідних країн світу, постсоціалістичні економіки країн Центральної та Східної Європи, колишнього СРСР сфор-

* Закінчення статті. Початок — в № 4, 2013 р.

мувалися на основі неоліберальної економічної моделі на зламі 1970–1980-х років, яка стала відповіддю на виклики 1960-х років кейнсіанській економіці. На її основі були реалізовані технологічна і структурна революції, революції в управлінні, інформаційна революція, сформувався V технологічний уклад. Був даний потужний поштовх інноваційному розвитку. Для країн з перехідною економікою були сформовані економічні моделі на базі так званого “Вашингтонського консенсусу”, які передбачали програми реформ на принципах лібералізації економіки, приватизації власності, скорочення до мінімуму економічної ролі держави, домінування в державній економічній політиці монетаристських методів непрямого макроекономічного регулювання.

Сьогодні, більш як 30 років потому, світ зіткнувся з новими викликами. У результаті глобалізації він став більш взаємопов’язаним і однорідним, у ньому домінує одна глобальна держава з її союзниками з цивілізаційного та економічного лідерства. Проте “кінець історії”, за Ф. Фукуямою, все-таки не настав. В економічному устрої мали місце серйозні зміни: інноваційну економіку поступово витіснила модель фінансової економіки, з наголосом на фінансові ринки, а не на інновації як головний фактор підвищення конкурентоспроможності й прибутку. Відбувається перерозподіл сили і впливу в глобальному економічному співтоваристві, формуються нові полюси прискореного економічного зростання – країни БРІКС. Традиційні механізми регулювання і саморегулювання дедалі частіше дають збій, що і підтвердили глобальна економічна криза 2008–2009 рр., загроза її другої хвилі у зв’язку з послабленням долара як основи міжнародної валютної системи, нестабільністю американських фінансових ринків, борговими проблемами у США і країнах ЄС.

Неясними є самі перспективи подальшого розвитку кризи. Першу її хвилю було збито масованими фінансовими вливаннями, активною державною антикризовою політикою практично в усіх країнах світу. Сьогодні ЄС вживає певних заходів (здійснює реформи) з протидії кризі, зокрема, утворено Європейський фонд фінансової стабілізації, до функцій якого входить фінансова підтримка країн, які зазнають економічних труднощів. Проте, як показує досвід Греції, Італії, Іспанії та Португалії, ці механізми перестають спрацьовувати.

Є не тільки передчуття, але й науковий прогноз майбутніх глобальних змін у сучасному економічному устрої, зміни економічних моделей розвитку, повернення на нових витках діалектичної спіралі у цілому знайомих сенсів і понять, цінностей і норм, а також інститутів. Уже сьогодні можна окреслити деякі її найбільш значимі елементи. Що стало ясно в результаті цієї кризи?

Перше – повернення циклів. Відсутність в останні 10–15 років будь-яких серйозних потрясінь і криз у країнах – лідерах світової економіки дозволило багатством всесвітньо відомим економістам дійти висновку про те, що циклічний характер розвитку подолано. Як вважала більшість, ринок у порядку самокоригувань забезпечує динамізм розвитку, складні економетричні моделі на основі теоретичного “мейнстриму” дають можливість передбачити і прорахувати ризики, а фінансові інструменти (горезвісні фінансові інновації типу деривативів та ін.) дозволяють так диверсифікувати і розподілювати ризики по фінансовій системі, що це зміцнює стійкість і безпеку економіки в цілому. Але цикли повертаються. Ми мало чого можемо сказати про їх періодичність, межі циклів багато в чому згладжено і факторами регулювання, і колосальним розширенням ринків у зв’яз-

ку з геополітичними і гео економічними змінами у світі. Але тепер ми точно знаємо, що цикли нікуди не поділися, хоча їх хронологія і змінилася. І ми повинні бути готовими до того, що антициклічне регулювання, яке застосовувалося у 1950–1980-ті роки, знову потребує актуалізації. Очевидним є й те, що мають бути вироблені нові механізми цього антициклічного регулювання.

Друге — переосмислення ролі та місця великих і величезних організаційно-економічних і організаційно-правових форм у сучасній економіці, корпоративного капіталу, в тому числі ТНК. Указівки на те, що комп’ютерна ера приведе до підвищення ефективності малих форм, що малий і середній бізнес вийде на перші ролі, з точки зору факторів економічного зростання, динаміки структури світової економіки в цілому не підтвердилися. Насправді скрізь триває хвиля злиттів і поглинань, змінюється якісний склад лідерів гонки глобальної конкуренції, але саме великі й величезні корпорації залишаються локомотивами національних економік. За цілком раціональними засадами вибудовується й антимонопольна політика, яка орієнтується не стільки на масштаби корпорацій і частки ринків, які вони займають, скільки на конкретні прояви монопольної (антиконкурентної) поведінки, факти порушення антимонопольного законодавства.

Третє — реабілітація ролі реального сектору економіки, матеріальної економіки взагалі. Відбувається девальвація самого поняття постіндустріалізму. Є певна іронія в тому, що про постіндустріалізм доречніше говорити стосовно до постсоціалістичних країн, які розпочали свої реформи з руйнування національної промисловості, примітивізації структури економіки. І в цьому сенсі промисловість, поступаючись місцем певному постіндустріальному суспільству, уходить не як деякий віджилий історичний економічний феномен. Її часові та просторові переміщення є наслідком глобальної конкуренції, яка різко посилилася та диктує свої правила і національній конкуренції. Ось у цьому значенні ми можемо говорити про постіндустріалізм. Для деяких країн і територій, яким не під силу зберегти свої національні сегменти сучасної промисловості, — так; але не для держав — лідерів глобальної економіки, не для транснаціональних капіталів і корпорацій, які шукають найприбутковіші умови для розгортання різних виробництв.

Крім того, скорочуються зони експорту продуктивного капіталу, де ще вчора низька ціна робочої сили і слабка соціальна захищеність найманих працівників забезпечували ТНК надприбутками. Криза розставляє всі крапки над “і”, й однією з актуальних тем політико-економічного порядку денного стають репатріація промислових виробництв, створення нових робочих місць в економічно розвинутих країнах по обидва боки Атлантики.

Четверте — повернення держави в економіку, її конструктивна роль в економічному регулюванні, поява ряду нових функцій з точки зору забезпечення міжнародної економічної безпеки, супроводження національних економічних інтересів, підтримки нових і найновіших інноваційних напрямів, довгострокового розвитку соціальної інфраструктури суспільства. Але очевидним є й інше. На жаль, не скрізь і не в усіх країнах, і поки що не в Росії, позиції *ринкового фундаменталізму*, які протягом останніх 30 років піддавалися тотальній критиці, зазнають поразки. Ситуація складається таким чином, що вплив цієї школи мислення уходить дуже і дуже повільно.

Сьогодні, коли імперативи глобального регулювання є настільки очевидними, потрібні спеціальні наднаціональні регулятори, міжнародні інститути і меха-

нізми вироблення, узгодження і прийняття економіко-політичних рішень, які стосуватимуться всіх, усієї економічної системи глобальної економічної політики. Вони не заперечують важливість *національних систем державного економічного регулювання*, але дозволяють привести в систему, консолідувати реакцію **основних акторів глобальної економіки**, принаймні, перед лицем глобальної кризи. Тому в цій ситуації повернення названих чотирьох глобальних тенденцій є дуже симптоматичним саме з точки зору формування нової моделі російської економіки, у першу чергу з огляду на її всебічну інтеграцію у світову економіку. Ступінь цієї інтеграції тільки зростатиме, особливо після вступу Росії наприкінці 2011 р. у СОТ. У цьому напрямі відбуватиметься подальше поглиблення регіональних інтеграційних союзів на теренах СНД, зокрема реалізація проекту Євразійського союзу.

“Вашингтонський консенсус” за місцем його народження помер, але справа його в Росії поки ще живе. Тому, виходячи з національних перспектив Росії та в інтересах модернізаційного проекту, в умовах гострого дефіциту історичного часу для його реалізації, слід визнати об’єктивні реалії і не відкладати зміни до добре відомих критичних контрапунктів історії. Вичерпання історичного часу не знімає модернізаційний проект з порядку денного, але однозначно ставить нас перед загрозою найжорсткіших мобілізаційних варіантів модернізації.

Успіх чи неуспіх модернізаційного проекту залежить від попереднього рішення ряду загальних питань.

Про вибір стратегічних орієнтирів. Звичайно, важливо визначитися з тим, який тип модернізації нам потрібен. Це може бути і проривний варіант, а може – і широка соціально-економічна модернізація. Але в будь-якому випадку вона не повинна орієнтуватися на технологічні уклади вчорашнього дня. Ми не маємо права дозволити собі “поетапно доганяти” лідерів, долаючи по черзі те, у чому відстали вчора і позавчора. Це і є *безнадійна справа “наздоганяючої модернізації”*.

У цьому сенсі дуже переконливим є приклад модернізації у період довоєнних п’ятирічок, коли вона орієнтувалася на останні досягнення III технологічного укладу, і саме це створило основу економічної могутності країни, яка, незважаючи на невдачі перших років війни, не закінчилася для неї так само трагічно, як для Європи, яка повною мірою пізнала класику німецького “бліцкригу”. Створений науковий і технологічний потенціал, у найкоротший строк відмобілізована воєнна економіка, яка швидко налагодила випуск найновішої зброї за Уралом, дозволили протягом 5 років, практично тільки власними силами, вести і виграти найтяжчу в історії людства і країни війну.

На нашу думку, академік С.Ю. Глазьев не цілком правий, коли говорить про те, що галузі та підприємства минулих укладів можна не розвивати [16; 17; 18; 19]. Реалії Росії демонструють, як руйнування багатьох галузей і підприємств обробного сектору економіки зламало систему складних організаційних і коопераційних зв’язків у промисловості, призвело до втрати технологічної культури, кадрів, депрофесіоналізації і декваліфікації робітничого класу. Саме тут криються причини системних недоліків і катастрофічних невдач у ракетно-космічній сфері, оборонно-промисловому комплексі, включаючи міжнародну торгівлю зброєю, цивільній авіації, а також регулярних техногенних катастроф, зокрема в електроенергетиці, втрати конкурентоспроможності продовольчого комплексу і зростання напруження викликів і загроз продовольчій безпеці навіть з урахуванням того, що, як це не парадоксально, Росія залишається одним з лідерів світової торгівлі зерном.

Дуже важливим є питання про відповідність масштабу цілей та завдань модернізації, з одного боку, та їх ресурсного забезпечення — з іншого. Нам узагалі слід відходити від ідеології витрат, як це розуміють бухгалтери і рахівники. Модернізації потрібні нові генерації політиків, фінансистів, фінансових менеджерів, які розуміють, що ми не “витрачаємо” гроші бюджету, а *вкладаємо та інвестуємо*.

Де взяти гроші? Гроші є! Наведемо деякі оцінки академіка А.Г. Аганбегяна. На 2010 р. ми мали 510 млрд. дол. золотовалютних резервів, з яких на модернізацію цілком можна було направити у формі інвестиційних кредитів 350 млрд. дол. Другим джерелом повинні були б стати кошти, перерозподілені з нафтогазового сектору в переробні галузі, і насамперед — у машинобудування. Таке завдання може вирішити тільки державний бюджет, використовуючи механізм реалізації заінтересованості суспільства в стабільному соціально-економічному розвитку. Стрижнем фінансової політики країни в роки економічного зростання (2000—2008) була настанова на вилучення додаткових фінансових ресурсів з обігу, в результаті чого у 2008 р., напередодні кризи, у стабілізаційному фонді вдалося нагромадити величезні кошти — 3851,8 млрд. руб. За даними Міністерства фінансів РФ, станом на 1 березня 2013 р. сукупний обсяг Резервного фонду Росії дорівнював 2 трлн. 592,89 млрд. руб., Фонду національного добробуту — 2 трлн. 682,58 млрд. руб.

З одного боку, такий підхід дозволив частково запобігти краху банківської системи і фондового ринку в період кризи, але, з іншого, прирік країну на збереження паливно-сировинної структури виробництва і посилив технічну відсталість економіки в цілому.

У цьому зв'язку потрібна нова модель бюджетного розподілу нафтогазових доходів, яка базуватиметься на законодавчому встановленні норми розподілу додаткових доходів Федерального бюджету на цілі нагромадження державних резервів і нової індустріалізації країни. За попередніми оцінками, дана норма при перевищенні ціни у 85 дол. за 1 барель нафти повинна бути такою: 40% додаткових доходів ідуть у резерви і 60% — на нову індустріалізацію. Імовірність того, що ціни на енергоносії і надалі зростатимуть, підтверджується прогнозними оцінками авторитетних зарубіжних і вітчизняних фахівців. Другу версія нещодавно озвучив Президент РФ В.В. Путін, і вона зводиться до того, щоб частка нафтогазових доходів, нагромаджена понад 7-процентну квоту Резервних фондів у ВВП, направлялася на інвестиційні потреби економіки.

Необхідно підвищити і частку інвестицій в консолідованому бюджеті; сьогодні вона є найнижчою у світі й становить близько 20%, за незначних коливань по роках у той чи інший бік. За норми 20% жодній країні не вдавалося тільки за рахунок внутрішніх факторів демонструвати зростання в середньому більш як на 3% на рік. За радянських часів дана норма сягала 40%. Ми могли б перейти до норми інвестицій хоча б у межах 30—35%, тоді можна було б очікувати 5—6-процентне зростання.

Також є можливості внесення істотних цільових коректив у боргову політику держави, банківське законодавство (у частині інвестиційного кредитування). Усе це допоможе мобілізувати не менш як 250 млрд. дол., але для цього повинна запрацювати, по суті, нова модель фінансової системи і макроекономічної політики.

Логіка і досвід підказують, що тільки такий інвестиційно активний підхід дозволить Росії реалізуватись як державі, що розвивається, державі — ініціатору і спрямовувачу модернізації. За інших рівних умов, віддаючи належне приватній ініціа-

тиві та бізнесу, все ж визнаємо, що ще хоча б один порівнянний за можливостями суб'єкт не проглядається. Інша справа, що держава може і повинна реалізувати широкий політичний і громадянський стратегічний альянс влади, суспільства, бізнесу, громадян – для солідарної діяльності з розв'язання завдань модернізації. Саме такий підхід – від історичних можливостей, від можливостей суспільства зрозуміти і прийняти модернізаційні ініціативи влади, брати участь на основі консенсусу – дуже важливий, коли ми говоримо про перспективи модернізації.

У цьому сенсі несподіваною, на наш погляд, може бути оцінка з соціальних позицій історичного спадку нашого великого реформатора П.О. Столипіна. Його реформи були потрібні країні, і він багато чого зробив для їх здійснення. Проте в підсумку вони не влаштували нікого. Звичайно, його смерть руйнівно позначилася на справі його життя. Але реформи згубили не тільки фатальні постріли терориста Богрова, а й відсутність консенсусу між основними класами і групами суспільства з приводу реформ, загальне соціальне і політичне невдоволення ними. Не в останню чергу через це від великих реформ до великої революції виявився, за історичними мірками, усього один крок. І про це треба пам'ятати, коли ми розпочинаємо чергову модернізацію.

Звідси, значимість теми про **суб'єктів, рушійні сили і ціннісно-мотиваційні передумови модернізації**. Ми абсолютно згодні з тим, що коли забуваємо про рушійні сили модернізації, інтереси, сподіваємося тільки на горезвісну “політичну волю”, “примус до прогресу”, то навіть якщо запросити кращих фахівців, постійно множити наукові концепції, на виході знову матимемо черговий зразок літературної творчості, цікавої лише для вузького кола авторів-однодумців документа і, можливо, для істориків економічної думки. Узагалі, прийняти і розділити тягар і витрати модернізації суспільство може тільки тоді, коли між ним і владою є **довіра, взаєморозуміння і злагода з приводу цілей і засобів модернізації**.

І ще про соціальний бік модернізації. Звичайно, вона завжди несе із собою неминучі ризики і втрати, соціальні проблеми. Але треба мати на увазі й таке. Злидні та просте відтворення, злидні та розширене відтворення, певний економічний розвиток і контрасти соціальної нерівності в певних межах є сумісними. Але увияти собі поєднання злиднів та інновацій, модернізацію за одночасного фронтального наступу на соціальні та людські права громадян, вибудовування нових інноваційних інститутів при деградації соціальної та соціокультурної інфраструктури суспільства сьогодні неможливо. Навіть відомі *мобілізаційні моделі модернізації* з необхідністю вимагали системних рішень у сфері розвитку соціальної інфраструктури, створення системи соціальних прав і гарантій громадян.

Тому, якщо ми і надалі у своєму умонастрої орієнтуватимемося на відомі досліди радикального неоліберального реформування, то про модернізацію, інноваційний розвиток, економіку, засновану на знаннях, доведеться забути. Не може людина, яка змушена працювати для заробітку на п'яти роботах, думати про інновації чи якісь ще високі матерії на кшталт “освіта протягом усього життя”, культурний відпочинок, творчість тощо.

Для людини креативної, для “класу розвитку”, справжнього інтелектуального класу (а не горезвісного “середнього” – за рівнем доходів і споживання) потрібно зовсім інше середовище. Тому, звичайно, є особливі соціальні аспекти модернізації, які вимагають усунення остаточних деформацій соціального спадку 1990-х років, коригування курсу у сфері науки, освіти, охорони здоров'я, культу-

ри, які у 2000-ні роки перетворили загальну (загальнонаціональну) справу *Культури* на поле діяльності лише вузького кола еліти, а у галузі науки і освіти призвели до виникнення своєрідних науково-освітніх “газпромів” і “роснефтей”, які забезпечують відтворення цієї еліти, але не здатні виконувати ті соціальні функції, які ці інститути несли у собі як публічні інститути виробництва і поширення знань; виховання і становлення особистості; соціальних ліфтів і джерела формування “класу розвитку”.

І останнє, мабуть, найважливіше. Сьогодні лідери світового економічного розвитку, і насамперед США, всі сили і ресурси держави і нації концентрують на **управлінні майбутнім, цілеспрямованому і планомірному створенні наукових, науково-технічних, інноваційних і технологічних заділах у межах VI і навіть наступного VII технологічних укладів**. Про це безперервно говорить у більшості своїх прогнозно-економічних праць відомий російський математик Г.Г. Малинецький [20; 21; 22; 23]. І тут лідирує держава, відаючи країнам “другого ешелону” прогресу і комерційному сектору освоєння близького космосу, значну частину ІТ-економіки, інших галузей попереднього укладу. Проривні воєнні технології, медицина, біотехнології і фармацевтика, нанотехнології, інформаційно-телекомунікаційні технології, засновані на нових принципах, революція в матеріалах – усе це підтримується державою, природно, у тих специфічних формах, які характерні для американської системи регулювання інтелектуального виробництва, співробітництва з бізнесом там, де лежать основоположні національні інтереси і довгострокові стратегічні орієнтири, спрямовані не просто на лідерство, а й на економічне домінування в майбутньому світі. Урахування цих світових трендів та імперативів розвитку вимагає, наполегливо диктує відновлення в Росії систем стратегічного цілепокладання, стратегічного планування і управління, політичних, економічних та інституціональних механізмів вироблення і реалізації стратегічних пріоритетів.

Сьогодні ми не можемо в деталях описати майбутні глобальну і національну моделі економічного устрою і розвитку, але певні висновки і прогнози дамо. Вони зводяться до такого.

1. В епоху глобалізації прогрес людської цивілізації та її головні цінності – людина, її життя і здоров'я, гідність, права і свободи – зумовлюють те, що людський вимір розвитку стає головним у системах глобальної економіки на всіх її рівнях, у регіональних і національних підсистемах. Захист прав і свобод людини являє собою справжній зміст забезпечення глобальної, регіональної, національної та інших локальних видів і різновидів безпеки.

2. У системі західної цивілізації це розуміння сформовано за нових часів і стало основою суспільства модерну і постмодерну, сприяє продуктивному синтезу конкурентної ринкової економіки, розвитку громадянського суспільства, правової держави з широким набором соціальних функцій і гарантій. Одночасно це є універсальною тенденцією, закономірністю, за якою можна судити про реальний прогрес модернізованих суспільств як країн третього світу, так і постсоціалістичних. Це важливе методологічне положення, тому що будь-які варіанти мобілізаційного розвитку з принесенням у жертву демократичних цінностей, прав і свобод людини, поступками авторитаризму можуть дати лише частковий і обмежений у часі економічний результат, який зовсім не гарантує досягнення стратегічних цілей модернізації, виходу на рубежі інформаційного суспільства і економіки, заснованої на знаннях. Проте і сьогодні, незважаючи на історичні уроки і позитивний

приклад найуспішніших країн, спокуса авторитаризму, розвиток ціною обмеження прав і свобод особистості залишаються реальною загрозою і непереборною перешкодою на шляху соціально-економічного прогресу, формування вільного, відкритого і демократичного суспільства.

3. У Росії в період ринкової трансформації, по суті, повністю змінилася парадигма розвитку інститутів і механізмів її забезпечення. В останнє 20-річчя тотальна система державних інтересів послідовно перетворювалася на більш-менш сучасну систему, орієнтовану на широкий спектр національних інтересів з акцентом на невійськові методи їх захисту і ключову роль економічної безпеки. Дуже важливо, що права та інтереси особистості в даній системі – практично рівноцінні поняття поряд з інтересами держави і суспільства. Разом з тим найголовніші права і свободи особистості, пов'язані з її гідністю, матеріальними і нематеріальними інтересами, ще не стали безумовною цінністю, соціальним і політичним імперативом як для влади, так і для суспільства, держави, бізнесу, всіх верств суспільства й еліт. Соціальна поляризація і розкіл суспільства, різкі соціальні контрасти і конфлікти інтересів постійно провокують спокуси, додаткові стимули і аргументи для використання авторитарних методів, звужують межі вільних конкурентно-ринкових відносин. Економічно це штовхає до історичних рецидивів мобілізаційних моделей “наздоганяючої модернізації” з її вічним парадоксом Ахілла і черепахи, що змагаються. Політично це знову виштовхує суспільство, що модернізується, на “особливі шляхи розвитку”, в площину нерозуміння і напруження із зовнішнім світом, загострення відносин із Заходом.

4. Західний світ сьогодні також багато в чому живе в координатах застарілої парадигми безпеки. Той розрив у образі, стилі та рівні життя, який характерний для країн “золотого мільярда” і решти світу в умовах глобального інформаційного суспільства, доступності будь-якої інформації в системі “онлайн” і недоступності для всіх однакових можливостей “тут і зараз”, підриває основи глобальної безпеки, створює принципово нові виклики і загрози для національної безпеки багатих країн. Глобальне домінування США і ЄС, спроби уніфікувати світ і нав'язати йому свої цінності, у тому числі шляхом гуманітарних інтервенцій, не можуть допомогти в пошуку нової парадигми розвитку і безпеки, їх гармонізації. Сьогодні ані обмеження моделі “сталого розвитку”, ані “знеболюючі” глобальні інститути добродійності не вирішують проблеми світу як незбіжних паралельних світів соціального Едему і соціального Аду. Потрібна нова парадигма – самообмеження полюсу багатства і продуктивного розвитку полюсу бідності. Тут доречно згадати й ідеї экс-прем'єр-міністра Іспанії Х.Л.Р. Сапатеро про державу в епоху глобалізації, яка гарантує безпеку громадян як головну умову свободи; відстоює соціальну єдність як справедливість, неупередженість, урівноваженість і гармонію в суспільстві; стимулює економічне зростання; несе відповідальність за глобальну безпеку, забезпечення законності та міжнародної безпеки. Не менш важливими є й ідеї экс-прем'єр-міністра Франції Ф. Фійона, який визначає докризовий світ як “світ повної безвідповідальності, яка минає”; прогнозує майбутній світовий порядок, в якому буде забезпечено міцну економічну безпеку на основі відповідальної ринкової економіки і модернізованого суспільства. При цьому криза не тільки не скасовує назрілих реформ, але й робить їх більш необхідними, ніж будь-коли. Ці елементи нової парадигми розвитку і безпеки і сьогодні мають свою безумовну методологічну та інструментальну цінність.

Список використаної літератури

16. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. — М. : Экономика, 2010. — 255 с.
17. Глазьев С. Мы ещё можем совершить прорыв // Однако. — 2011. — № 03 (67).
18. Глазьев С. Сесть на гребень новой волны роста // Однако. — 2011. — № 32 (96).
19. Глазьев С.Ю. Как оседлать волну // Независимая газета. — 06 февр. — 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.ng.ru/ideas/2012-02-03/5_wave.html.
20. Малинецкий Г.Г. Проектирование будущего и модернизация России. — Препринты ИПМ им. М.В. Келдыша. — 2010. — № 41. — 32 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.keldysh.ru/papers/2010/prep41/prep2010_41.pdf.
21. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. — 3-е изд. — М. : Эдиториал УРСС, 2003. — 288 с.
22. Малинецкий Г. Доклад о перспективах РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2009/georgii-malinetskii-doklad-o-perspektivakh-rf>.
23. Малинецкий Г. Сложность, нестабильность и судьба России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://cliodynamics.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid=1.

References

16. Glaz'ev S.Yu. *Strategiya Operezhayushchego Razvitiya Rossii v Usloviyakh Global'nogo Krizisa* [The Strategy of Advancing Development of Russia under Conditions of the Global Crisis]. Moscow, Ekonomika, 2010. 255 p. [in Russian].
17. Glaz'ev S. *My eshche mozhem sovershit' proryv* [We can make else a breakthrough]. *Odnako — However*, 2011, No. 3 (67) [in Russian].
18. Glaz'ev S. *Sest' na greben' novoi volny rosta* [To override the crest of a new growth wave]. *Odnako — However*, 2011, No. 32 (96) [in Russian].
19. Glaz'ev S.Yu. *Kak osedlat' volnu* [How to override a wave]. *Nezavisimaya Gazeta — Independent Newspaper*, Feb. 6, 2012, available at: http://www.ng.ru/ideas/2012-02-03/5_wave.html [in Russian].
20. Malinetskii G.G. *Proektirovanie budushchego i modernizatsiya Rossii* [Design of the Future and a Modernization of Russia]. *Preprint, M.V. Keldysh Institute of Applied Mathematics of the RAS*, 2010, No. 41. 32 p., available at: http://www.keldysh.ru/papers/2010/prep41/prep2010_41.pdf [in Russian].
21. Kapitsa S.P., Kurdyumov S.P., Malinetskii G.G. *Sinergetika i Prognozy Budushchego* [Synergetics and Predictions of the Future]. Moscow, Editorial URSS, 2003. 288 p. [in Russian].
22. Malinetskii G. *Doklad o Perspektivakh RF* [Report on Perspectives of the Russian Federation], available at: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2009/georgii-malinetskii-doklad-o-perspektivakh-rf> [in Russian].
23. Malinetskii G. *Slozhnost', Nestabil'nost' i Sud'ba Rossii* [Complexity, Instability, and Fate of Russia], available at: http://cliodynamics.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid=1 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 21 січня 2013 р.

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ

УДК 330.3 / 339.9 / 378

В. І. САЦИК,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри політичної економії
ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”,
науковий співробітник Інституту вищої освіти КНЕУ*

КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ СТАНОВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ

Розглянуто визначальні детермінанти становлення конкурентоспроможних університетів у глобальному освітньо-науковому просторі. Проаналізовано міжнародний досвід і національні стратегії підвищення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів. Здійснено типологізацію країн за рівнем державної підтримки вищої школи з використанням методів багатовимірного статистичного аналізу, визначено місце України в отриманій кластерній ієрархії. Запропоновано стратегічні напрями державної політики формування висококонкурентних університетів в Україні.

Ключові слова: конкурентоспроможний університет, фактори міжнародної конкурентоспроможності університетів, державна підтримка вищої школи, національна система вищої освіти України.

V. I. SATSYK,
*Cand. of Econ. Sci.,
Assoc. Prof. of the Chair of Political Economy at
V. Hetman Kyiv National Economic University,
Sci. Researcher, Institute of Higher Education, KNEU*

KEY FACTORS OF THE ESTABLISHMENT OF COMPETITIVE UNIVERSITIES

The article examines the crucial determinants of the establishment of competitive universities in the global educational scientific field. The international experience and national strategies to increase competitiveness of higher schools are analyzed. Using methods of multivariate statistical analysis, the typology of countries by the level of state's support of higher schools has been determined, and the position of Ukraine in the cluster hierarchy has been identified. Strategic directions of the public policy on the establishment of highly competitive universities in Ukraine have been proposed.

Key words: competitive university, factors of universities' international competitiveness, state's support of higher education, national system of higher education in Ukraine.

Сучасний етап еволюції світового господарства характеризується радикальними соціально-економічними трансформаціями та переходом країн – ключових інноваторів до економіки знань. Її основними атрибутами стають інтернаціоналізація освітньої та наукової діяльності, технологічні зрушення у сфері освіти і науки, диверсифікація механізмів фінансування досліджень, які здійснюються

університетами *, загострення конкурентної боротьби між ними. Водночас у результаті посилення взаємозалежності національних економік виникає потреба у новому поколінні високоосвічених людей, які можуть ефективно вирішувати актуальні проблеми людства і брати активну участь у міжнародному суспільному житті. У цьому зв'язку пріоритетом сучасної державної політики у багатьох країнах світу є розробка та реалізація ефективних загальнонаціональних стратегій розвитку університетів на засадах, які дозволяють їм інтегруватись у глобальну систему знань, забезпечувати найвищі освітні стандарти та результати наукових досліджень і тим самим досягати високого конкурентного статусу.

Мета статті – на основі теоретико-методологічних і економетричних досліджень визначити ключові фактори міжнародної конкурентоспроможності університетів, конкурентні позиції національної системи вищої освіти і стратегічні напрями державної підтримки становлення конкурентоспроможних університетських закладів в Україні.

Міжнародна конкурентоспроможність університетів пов'язана передусім з такими факторами, як:

- талановиті дослідники, викладачі та студенти, широка ресурсна база й ефективна система управління університетським закладом, у тому числі академічна свобода та автономія університету (їх виділяли Дж. Салмі, Дж. Ломбарді, С. Вегес та ін.);
- проривні наукові дослідження, інтеграція дослідницької компоненти у навчальну діяльність студентів (Ф. Альтбах, С. Маргінсон, Л. Армстронг та ін.);
- високорозвинута система державної підтримки університетів, фінансування державою наукових досліджень та інвестування коштів у розбудову університетської інфраструктури (А. Тейк, Х. Хорта);
- продуктивна співпраця з бізнесом, іншими організаціями та випускниками (Б. Кларк) (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори міжнародної конкурентоспроможності університетів *

Автор	Фактори
А. Тейк [1, с. 7]	Забезпечення “дослідницької конкурентоспроможності університетів” шляхом залучення державних фондів (грантів) на дослідження, інвестування коштів у розбудову університетської інфраструктури (бібліотеки та інформаційні системи, сучасні комп’ютерні мережі тощо)
Дж. Ломбарді [2, с. 7–8; 3, с. 4–6]	Досягнення високого рівня “внутрішньої академічної якості” університетів шляхом розбудови ефективної системи управління та залучення найкращих професорів, дослідників і талановитих студентів
Л. Армстронг [4]	Тісний зв’язок наукових досліджень і викладання, інституціональна досконалість університетського закладу, ефективна система управління організаційними змінами та розбудова сучасної системи дистанційного навчання студентів
Ф. Альтбах [5]	Здійснення проривних досліджень, залучення першокласних професорів, достатність ресурсів і сприятливі умови праці для дослідників та викладачів, академічна свобода закладу, прозора та ефективна система управління університетом, наявність найкращого за світовими стандартами обладнання, лабораторій, бібліотек

* Під категорією “університети” розуміємо вищі навчальні заклади, яким в Україні відповідають ВНЗ III–IV рівнів акредитації.

С. Маргінсон [6]	Високопродуктивна діяльність у сфері досліджень і залучення університетами талановитих студентів
Б. Кларк [7, с. 5]	Ефективна система управління університетом, диверсифікація сфер його діяльності та ресурсної бази, продуктивна співпраця з бізнесом, іншими організаціями, випускниками, стимулювання наукових досліджень (фактори, покликані сприяти становленню “інтегрованої підприємницької культури” університетського закладу в напрямі розбудови новітньої моделі “підприємницького університету”)
Дж. Салмі [8, с. 9]	“Концентрація талантів” (здатність університету залучати талановитих студентів, викладачів, дослідників), “достатність ресурсів” (державного фінансування, приватного капіталу, плати за навчання, дослідницьких грантів) і “ефективне управління” університетським закладом (сприяння на законодавчому рівні інституціональній самостійності ВНЗ, його автономія та академічна свобода, наявність сильної команди менеджерів, стратегічного мислення та культури лідерства)
Х. Хорга [9]	Належність університетів до групи країн з домінуючими у світі освітньо-науковими системами, наявність у їхньому розпорядженні достатнього обсягу ресурсів та кращої міжнародної репутації порівняно з іншими закладами, набутий досвід успішної міжнародної діяльності у сфері освіти і науки, підтримуюча роль держави щодо залучення іноземних професорів і студентів

* Складено автором на основі огляду літературних джерел.

Таким чином, конкурентоспроможний університет – це ВНЗ, спроможний займати та утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку освітніх послуг і продуктів інтелектуальної діяльності завдяки ефективній реалізації науково-педагогічного потенціалу, розвинутій інноваційній системі та достатності фінансових ресурсів, які забезпечують високу якість навчання і досліджень. Із середини ХХ ст. поширюється філософія синергійного поєднання освіти і науки, що віддзеркалено в синтезі, взаємопроникненні понять “конкурентоспроможний університет”, “університет світового класу” і “глобальний університет”. Лідуючі позиції в сучасних освітніх системах і світових академічних рейтингах займають університети з високим рівнем “дослідницької конкурентоспроможності” [1, с. 7]. Діяльність таких інституцій набуває мультинаціонального, глобального масштабу.

На особливу увагу заслуговує систематизація національних стратегій становлення конкурентоспроможних університетів, здійснена відомим австралійським експертом у сфері вищої освіти С. Маргінсоном [10]. Дослідник аргументує, що в сучасних умовах глобалізації в різних країнах світу практикуються три основні моделі стратегій розбудови університетів світового класу.

Стратегія “вшир” (breadth-strategy) (від якісної масової вищої освіти – до створення університетів світового класу) передбачає досягнення країною найвищих стандартів вищої школи у сфері навчання та викладання, розширення загального доступу населення до високоякісних освітніх послуг, нарощування дослідницького потенціалу університетів, поступове еволюційне виокремлення університетських закладів, здатних конкурувати на глобальному ринку. Дана стратегія застосовується переважно в країнах Західної Європи.

Стратегія “вглиб” (depth-strategy) (від піонерних досліджень у проривних сферах знань — до створення університетів світового класу) полягає в розбудові (за активної участі й фінансової підтримки держави) університетів світового класу на базі невеликої кількості існуючих університетських закладів, спроможних здійснювати вагомі наукові дослідження. Ця стратегія застосовувалася країнами Східної Азії протягом II половини ХХ ст. (Пекінський університет та Університет Цінхуа, Токійський університет і Університет Кіото, Національний Тайванський університет, Сеульський університет та ін.). Нині цю модель намагаються застосовувати в Саудівській Аравії, Бразилії тощо.

Комбінована стратегія “вшир” та “вглиб” (breadth-depth-strategy) є певним поєднанням двох попередніх стратегій і сьогодні застосовується, наприклад, у США та Китаї і набуває поширення у деяких країнах Західної Європи.

С. Маргінсон доводить, що деякого оптимального, або “золотого”, шляху, тобто найкращої стратегії розбудови університетів світового класу не існує і не може існувати в принципі, оскільки кожна країна вирізняється своїм економічним потенціалом, наявними ресурсами, культурними і ментальними цінностями. У будь-якому разі університетам з країн, що розвиваються, дослідник рекомендує одночасно займатися передовими науковими дослідженнями і постійно вдосконалювати якість освітніх послуг. Як приклад успішних трансформацій подібного роду наводяться сучасні китайські та японські університетські заклади, які за декілька десятиліть змогли розбудувати власний дослідницький потенціал, просунулись у світових академічних рейтингах. У цьому їм не завадили звинувачення з боку європейських та американських колег щодо нераціональності таких дій і стратегій за умов відносно низьких на той час стандартів вищої школи.

Значущість фактора підтримуючої ролі держави для становлення конкурентоспроможних університетів засвідчив ряд історичних фактів. Так, саме за фінансової підтримки Пруського уряду ще у 1809 р. В. Гумбольдт у Берліні заснував новий державний вищий навчальний заклад, який став прототипом сучасного дослідницького ВНЗ [11]. Працювати у Гумбольдтівському університеті вважалося престижним для будь-якого професора, адже цей заклад вирізнявся найвищими стандартами у сфері навчання й досліджень, а його діяльність уже тоді ґрунтувалася на принципах академічної свободи та автономії. Згодом за таким взірцем стали розбудовуватися й інші європейські, американські та японські університети.

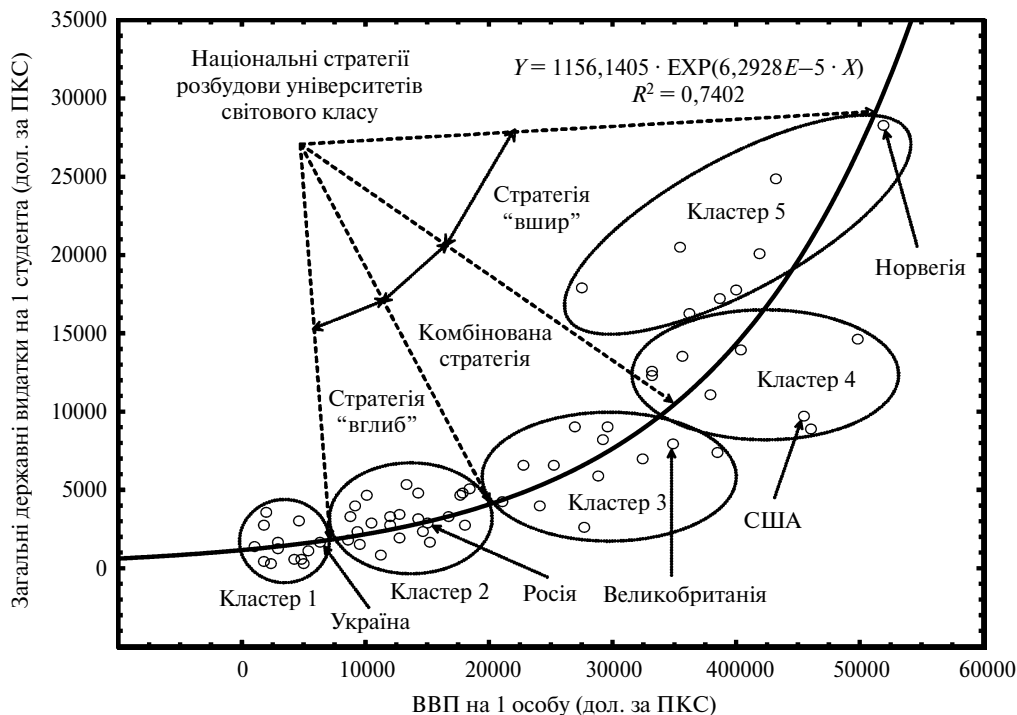
Перші дослідницькі (квазідослідницькі) університети у США завдячують своєю появою так званому Закону Моррілла від 1862 р., згідно з яким земельні наділи передавались у розпорядження штатів за умови, що кошти від продажу земель будуть використані на створення університетських коледжів (а згодом — університетів) для викладання та вивчення сільськогосподарських і технічних наук [12]. Розробники закону очікували, що університетські професори здійснюватимуть наукові дослідження за своєю спеціалізацією, а їхні результати — застосовуватимуть у сільському господарстві регіону. Американські університети змогли істотно наростити свій потенціал протягом ХХ ст., головним чином завдяки своїм видатним дослідженням під час Першої та Другої світових воєн, які переважно призначалися для системи національної оборони США і щедро фінансувалися федеральним урядом.

Назвемо основні підйоми державної підтримки американського університетського сектору в післявоєнний період. У 1950–1970 рр. — програми пріоритет-

ного розвитку технічних, соціальних та гуманітарних наук, які фінансувалися Національним науковим фондом, рядом федеральних агентств і відомств на конкурсній основі (зокрема, за схемами наукових грантів підтримки видатних учених). З 1970-х років було запроваджено стимули для укладання угод про співпрацю у сфері досліджень між промисловими підприємствами і ВНЗ, зокрема, у 1978 р. Національний науковий фонд США розпочав першу пілотну програму заохочення такої співпраці. З прийняттям у 1980 р. спеціального Закону Бея-Доула юридичні права на результати університетських досліджень, фінансовані з федерального бюджету, передавалися безпосередньо університетам, що дало їм можливість укладати дослідницькі контракти з приватними фірмами з відповідним розподілом прав інтелектуальної власності. Таким чином, завдяки активній державній підтримці американських університетів останні змогли стати світовими лідерами, або “золотим стандартом” (Ф. Альтбах) в університетській сфері [13, с. 15]. Загальновідомо, що сьогодні у цих закладах здійснюється більшість доленосних наукових відкриттів, автори яких часто здобувають Нобелівські премії та публікують результати фундаментальних і прикладних досліджень у найавторитетніших світових журналах.

Особливої актуальності у ході розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності університетів набуває обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку вищої освіти з урахуванням наявних економічних ресурсів держави та міжнародного досвіду розбудови університетів світового класу. З цією метою за допомогою алгоритмів багатовимірного статистичного аналізу (кластерного моделювання) на основі матеріалів міжнародної статистики [14; 15] було класифіковано групи країн, схожих між собою за рівнем державної підтримки вищої школи та рівнем економічного розвитку. Як вихідну було взято вибірку зіставних між собою даних по 64 країнах світу, зокрема, показників державних витрат на вищу освіту в розрахунку на 1 студента (для 5 та 6 ступенів вищої освіти, згідно з Міжнародною стандартною класифікацією освіти) і ВВП на 1 особу в дол. за ПКС станом на 2009 р. За базовий алгоритм кластеризації обрано метод Уорда (Ward-method), згідно з яким процедура ієрархічного формування кластерів (приблизно однакових розмірів у формі гіперсфер) передбачає врахування критерію мінімального приросту внутрішньогрупової суми квадратів відхилень значень показників при кожному наступному етапі консолідації об’єктів у групі. З метою полегшення складних розрахунків використано статистичний програмний продукт Statistica 7.0.

У ході кластерного моделювання було отримано ієрархічну сукупність, з якої виокремлено 5 відносно однорідних груп країн. Виділені кластери представлено графічно у двовимірній системі координат “Загальні державні витрати на 1 студента – ВВП на 1 особу”. На основі оцінки кореляційного поля апроксимовано взаємозв’язок цих показників експоненціальною залежністю (рис.). Результати кластерного аналізу, відповідно, були доповнені: середніми оцінками якості вищої освіти (за базову розглянуто методіку ранжування країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності, яка розроблена Всесвітнім економічним форумом), зокрема, використано результати міжнародного порівняння країн за якістю вищої освіти (п’ятий “стовп” глобальної конкурентоспроможності “Вища освіта і практична підготовка”, компонента 5В “Якість освіти”) [16]; даними щодо наявності університетів країн, які входять до кластерів, в авторитетному рейтингу “Академічний рейтинг університетів світу” (Academic Ranking of World Universities), відомому також як Шанхайський рейтинг університетів [17] (табл. 2).



Міжнародна диспозиція країн за величиною державних видатків на вищу освіту (у розрахунку на 1 студента) та рівнем економічного розвитку (ВВП на 1 особу) (у 2009 р.)

Складено автором за результатами економетричного моделювання

Таблиця 2

Типологізація країн за рівнем державної підтримки вищої освіти *

Кластери	ВВП на 1 особу (дол. за ПКС у 2009 р.) (середній показник)	Загальні державні видатки на 1 студента (дол. за ПКС) (середній показник)	Кількість університетів у Шанхайському рейтингу ТОП-500	Оцінка якості вищої освіти (ВЕФ **), середнє умовне рейтингове місце ***
<i>Кластер 1 (14 країн)</i> В'єтнам, Вірменія, Грузія, Індонезія, Киргизстан, Мадагаскар, Малі, Марокко, Молдова, Парагвай, Сенегал, Таджикистан, Україна , Чад	3246,41	1469,86	Відсутні	103
<i>Кластер 2 (23 країни)</i> Азербайджан, Аргентина, Беларусь, Болгарія, Бразилія, Естонія, Казахстан, Колумбія, Латвія, Литва, Малайзія, Мексика, Панама, Польща, Росія, Румунія, Сербія, Таїланд, Туніс, Угорщина, Хорватія, Чилі, Ямайка	13083,62	3233,35	19	67

<i>Кластер 3 (12 країн)</i> Австралія, Великобританія, Ізраїль, Іспанія, Італія, Мальта, Нова Зеландія, Південна Корея, Португалія, Словаччина, Чехія, Японія	28367,05	6575,08	134	34
<i>Кластер 4 (8 країн)</i> Бельгія, Ірландія, Ісландія, ОАЕ, Сінгапур, США, Фінляндія, Франція	40152,52	12136,63	187	15
<i>Кластер 5 (7 країн)</i> Австрія, Гонконг, Данія, Нідерланди, Норвегія, Швейцарія, Швеція	39292,91	20408,50	46	9

* Складено автором за результатами економетричного моделювання.

** Всесвітній економічний форум.

*** Чим менше значення, тим краще.

За результатами економетричних досліджень було встановлено сильний позитивний кореляційний зв'язок нелінійного типу між рівнем державного фінансування вищої освіти в розрахунку на 1 студента (Y) та рівнем економічного розвитку країн за показником ВВП на 1 особу (X), якому відповідає значення коефіцієнта детермінації $R^2 (Y/X)$ 0,74. Виходячи з цього зроблено висновок, що в системі державної підтримки становлення конкурентоспроможних університетів її первинним елементом є економічні можливості держави, які визначаються обсягом і динамікою ВВП. Водночас саме нарощування питомих державних видатків на вищу освіту спроможне каталізувати економічне зростання країн, на що вказує оцінка $R^2 (X/Y)$ апроксимації взаємозв'язку цих величин лінійною залежністю на рівні 0,71. У цілому обидва показники – державні видатки на вищу освіту в розрахунку на 1 студента і ВВП на 1 особу – є ключовими індикаторами спроможності національних систем вищої освіти забезпечувати свою високу якість і просування університетів у світових академічних рейтингах. Але знайдений статистичний зв'язок не проявляє себе, якщо оперувати державними витратами на вищу освіту у процентах від ВВП, що свідчить про відносну обмеженість даного показника в частині оцінки конкурентного потенціалу вищої школи.

Кластерний розподіл країн також дав можливість виокремити їхні групи з найконкурентнішими системами вищої освіти, за які було визначено третій, четвертий і п'ятий кластери. Найбільша кількість університетів світового класу сконцентрована у третьому та четвертому кластерах (відповідно, 134 і 187 закладів), тоді як найвищий рівень якості вищої освіти відповідає четвертому і п'ятому (відповідно, 15-те і 9-те умовні рейтингові місця). Таку диспозицію можна пояснити, виходячи із систематизації національних стратегій розбудови університетів світового класу, розробленої С. Маргінсоном [10], про яку вже було сказано. У багатьох країнах Західної Європи, де завдяки потужному економічному потенціалу та поширеним соціальним традиціям уряди повною мірою забезпечують фінансування університетського сектору, вищим пріоритетом державної

політики є розширення доступу населення до високоякісних освітніх послуг (стратегія “вшир”), аніж форсоване просування державою своїх університетів до світових академічних рейтингів, як це передбачає стратегія “вглиб”. Остання сьогодні практикується переважно в країнах другого кластера, який включає національні економіки, що динамічно розвиваються. Наявні у них економічні ресурси ще недостатні для фінансування університетського сектору на рівні західноєвропейських стандартів, тому основні зусилля урядів щодо розбудови університетів світового класу концентруються на фінансовій підтримці обмеженої кількості ВНЗ, які мають найбільший конкурентний потенціал. У свою чергу, комбіновані стратегії “вшир” та “вглиб” застосовують у високорозвинутих державах третього і четвертого кластерів, які мають сильний економічний фундамент та ефективно розбудовують національні інноваційні системи, а також потужний приватний університетський сектор. Країни першого кластера в Шанхайському рейтингу університетів відсутні, їхні конкурентні позиції за якісними параметрами вищої школи є найнижчими. У цілому, за інших рівних умов, простежується закономірність: чим більше університетських закладів представлено в міжнародних академічних рейтингах університетів, тим якіснішою є національна система вищої освіти. З огляду на це дедалі більшої ваги в академічних та урядових колах набувають дискусії про розробку та реалізацію ефективних стратегій розвитку конкурентоспроможних університетів.

Показовим щодо розробки і реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності університетів є досвід окремих країн, які входять до другого (Росія, Казахстан) і третього (Південна Корея) кластерів. Як свідчать результати проведеного огляду відповідних державних документів, основними стратегічними цілями в даних програмах (наказах, розпорядженнях) слугують: становлення університетів світового класу; збільшення державних витрат на дослідження; підвищення міжнародної публікаційної активності дослідників; активізація академічного обміну між країнами; інтенсифікація науково-технологічного трансферу між університетським сектором і промисловістю; міжнародна акредитація ВНЗ тощо (табл. 3). Для досягнення задекларованих цілей уряди країн удосконалюють законодавство, розробляють відповідні механізми та інструменти їх забезпечення, імплементують ті чи інші завдання в загальнонаціональні плани заходів щодо розвитку провідних університетів. Обов’язковим елементом при цьому є додаткове цільове фінансування університетських видатків з державного бюджету, обсяги яких фіксуються в офіційних документах, а використання чітко регламентується.

Так, бюджет південнокорейської Програми БК 21 (Brain Korea 21) [18], розрахований на 1999–2012 рр., становив понад 3,3 млрд. дол. Кошти направлялися на фінансову підтримку наукових проектів магістерського, докторського і постдокторського рівнів і в порядку конкурсного відбору перерозподілялися між найкращими дослідницькими командами університетів. Цілі Програми були досягнуті – сьогодні в Шанхайському рейтингу університетів присутні 10 університетів з Південної Кореї, і країна суттєво просунулася за показниками міжнародної публікаційної активності. У 2008 р. державою було введено в дію ще один проект – “Університет світового класу” (World Class University Project), спря-

Таблиця 3

Національні стратегії підвищення конкурентоспроможності університетів

Країни	Офіційні державні документи	Стратегічні цілі та цільові індикатори	Механізми та інструменти реалізації
Південна Корея	Програма БК 21 (Brain Korea 21). (Національна програма становлення дослідницьких університетів світового класу на період 1999–2012 рр.)	Становлення дослідницьких університетів світового класу – 10 закладів до 2012 р. Входження країни до переліку десяти країн – світових лідерів за індексом цитування наукових праць (Science Citation Index). Входження країни до переліку десяти країн – світових лідерів за величиною трансферу знань-вих ресурсів між університетами та промисловістю	Створення національної мережі дослідницьких університетських команд, які об'єднують найталановитіших учених. Розбудова дослідницької інфраструктури університетів. Посилення співпраці між університетським сектором та бізнесом, розвиток регіональних інноваційних кластерів за участі університетів
Російська Федерація	Наказ Президента Росії “Щодо заходів з реалізації державної політики у сфері освіти і науки” (від 07.05.2012). Розпорядження Уряду РФ “Про затвердження плану заходів щодо розвитку та підвищення конкурентоспроможності провідних університетів Росії серед світових науково-освітніх центрів” (від 29.10.2012. № 2006-р)	Входження до 2020 р. не менше 5 російських університетів до першої сотні провідних світових університетів згідно зі світовим рейтингом університетських закладів. Підвищення до 2015 р. внутрішніх витрат на дослідження і розробки до 1,77% ВВП зі збільшенням частки освітніх закладів вищої професійної освіти в таких витратах до 11,4%. Збільшення до 2015 р. частки публікацій російських дослідників у загальній кількості публікацій у світових наукових журналах, які індексуються в базі даних “Мережа науки” (“Web of Science”), до 2,44%	Проведення незалежної оцінки університетів та конкурсного відбору університетів, яким передбачається надання цільової державної підтримки. Формування організаційно-економічної та фінансової моделі університетів-учасників з урахуванням завдань підвищення міжнародної конкурентоспроможності, а також розробка дорожніх карт щодо їх просування у світових рейтингах університетів (через оновлення управлінських команд провідних університетів, залучення молодих професорів, керівників лабораторій, розробку і впровадження спільних освітніх програм із зарубіжними та російськими університетами, виконання проєктів НДДКР спільно з російськими та міжнародними високотехнологічними компаніями)

Казахстан	Державна програма розвитку освіти Республіки Казахстан на 2011–2020 роки (від 07.12.2010 № 1118)	<p>Кількість ВНЗ Казахстану, відзначених у рейтингу найкращих світових університетів, – не менше 2 закладів до 2020 р.</p> <p>Активізація міжнародного академічного обміну між університетами.</p> <p>Частка ВНЗ, що пройшли незалежну національну спеціалізовану акредитацію за міжнародними стандартами – 30% до 2020 р.</p> <p>Частка професорсько-викладацького складу ВНЗ і науковців, які мають публікації в наукових журналах з імпакт-фактором протягом останніх 5 років – 5% до 2020 р.</p>	<p>Стимулювання праці педагогічних працівників, забезпечення автономії ВНЗ, інтеграція освіти і науки шляхом передання окремих науково-дослідних інститутів до складу провідних дослідницьких університетів з правом юридичної самостійності, навчання студентів за кордоном не менше одного академічного періоду за весь час навчання, розробка спільних освітніх програм і кооперація з провідними зарубіжними ВНЗ та науковими центрами, інвестування державних коштів у розбудову створеного у 2010 р. за західними стандартами університету “Назарбаєв університет”.</p>
-----------	--------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

мований на надання університетам державної фінансової підтримки для залучення видатних дослідників і викладачів з усього світу та формування за їхньої участі новітніх навчальних програм. Вартість тільки першої стадії проекту (до 2012 р.) становила більш як 700 млн. дол. [19]. Ряд подібних стратегічних ініціатив у сфері державної підтримки університетських закладів також розроблено у Російській Федерації та Казахстані. Усі вони передбачають пріоритетне фінансове забезпечення державою провідних ВНЗ та враховують успішний міжнародний досвід розбудови університетів світового класу.

Особливої актуальності проблема становлення конкурентоспроможних університетів набуває в Україні, де ресурсне забезпечення та фінансові можливості ВНЗ є ще недостатніми для їх ефективної конкурентної боротьби на міжнародних ринках. У цьому контексті важливо оцінити сучасний стан, конкурентні переваги та слабкі сторони вітчизняного університетського сектору, існуючі перепони на шляху підвищення його міжнародної конкурентоспроможності і на цій основі визначити стратегічні напрями державної підтримки становлення висококонкурентних університетів.

Хоча за роки незалежності в Україні суттєво зросла кількість установ, які пропонують освітні послуги, проте велика кількість не завжди означає високу якість. Відповідно до наявних експертних оцінок, загальна ситуація в системі вищої освіти країни характеризується такими проблемними факторами: кількість випускників ВНЗ не відповідає потребам економіки; система освіти не розвиває важливі для конкурентоспроможності країни вміння та навички у студентів; кошти, які виділяються на освіту, витрачаються неефективно; навчальним закладам не вистачає фінансової та академічної автономії; у державі

слабка система управління і контролю якості освіти тощо [20, с. 29–32]. Відповідні міжнародні порівняння лише підтверджують наведені аргументи.

За результатами економетричного моделювання (див. рис., табл. 2) було ідентифіковано місце України в отриманій кластерній ієрархії – перший кластер, якому відповідають найгірші середні показники державної підтримки вищої школи, її якості та наявності університетів у міжнародних академічних рейтингах. Так, попри те, що, станом на 2009 р., державні видатки на вищу освіту для ступенів освіти 5 і 6 за МСКО (Міжнародною стандартною класифікацією освіти) в Україні становили 2,4% ВВП (у Румунії – 1,1%, Данії – 1,6%, Канаді – 1,5%), а показник питомого державного фінансування українського університетського сектору (вищої освіти ступеня 5А) було оцінено у 2,3% ВВП, що значно вище відповідних показників для країн Центрально-Східної Європи і навіть багатьох високорозвинутих держав [14; 21], такий їх високий рівень зумовлений виключно незначною величиною ВВП в абсолютному вираженні. Натомість відповідні загальні державні видатки на 1 студента в Україні у 2009 р. становили 1758 дол. за ПКС – безпрецедентно низький показник порівняно з іншими країнами світу (у Росії – 2889, Чехії – 6650, США – 9817, Швеції – 16321, Норвегії – 28311 дол. за ПКС). Очевидно, що за таких умов розбудувати навчальну та наукову діяльність українських ВНЗ за стандартами університетів світового класу, принаймні за короткої проміжок часу, практично неможливо.

Жодний університетський заклад України не представлений у Шанхайському рейтингу університетів. В іншому авторитетному академічному рейтингу “Таймс” (The Times Higher Education World University Rankings) вітчизняні ВНЗ також відсутні. І лише три українських ВНЗ (Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Донецький національний університет, НТУУ “Київський політехнічний інститут”) потрапили до рейтингу “QS World University Rankings”, але на позиції нижче ТОП-500. Наведені показники та оцінки вказують на невисокий рівень міжнародної конкурентоспроможності національної системи вищої освіти, в основному через істотні фінансові обмеження, з якими стикаються вітчизняні університети.

Водночас багато міжнародних організацій та експертів відзначають істотний потенціал розвитку української вищої школи. Україна належить до світових лідерів за показником частки населення віком від 25 років, яке має вищу (третинну) освіту. За даними ЮНЕСКО, значення цього індикатора поширення вищої освіти становить 38%, у тому числі серед чоловіків – 35,8%, жінок – 39,7%. На загальноєвропейському рівні наша держава в цій сфері поступається лише Росії (рівень поширення вищої освіти становить 54,8%), а на глобальному – США (38,6%), Ізраїлю (42,4%) та Канаді (43,9%) [14]. Нині в середньому кожен сьомий представник української молоді (віком 17–22 років) навчається у ВНЗ III–IV рівнів акредитації. Показовим є не тільки рівень охоплення українського населення університетською освітою, але і його значна позитивна динаміка за останнє десятиліття [22].

Високу оцінку національна система вищої освіти України дістала у відомому рейтингуванні країн, що укладається провідною світовою мережею дослідницьких університетів Юніверсітас 21 [23]. На основі міжнародного бенчмаркінгу систем ресурсного забезпечення вищої школи, її результативності, міжнародної співпраці, а також державної політики та регулювання в освітній сфері (складові рейтингового оцінювання) Україні було надано 25-те місце серед 48 країн. Про значний конкурентний потенціал вітчизняної університетської освіти та науки

також вказується у висновках експертів Всесвітнього економічного форуму. Зокрема, у міжнародному рейтингу країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності у 2012–2013 рр. Україна посідає 47-му позицію з-поміж 144 країн за суб-індексом “Вища освіта та професійна підготовка” (Росія – 52) [24]. За “рівнем охоплення населення вищою освітою” нашій державі було надано 10-те рейтингове місце, а за якістю “математичної та наукової освіти” – 34-те.

Водночас попри те, що в Україні є істотні передумови для розвитку вищої освіти світового рівня, існує цілий ряд чинників, які цьому перешкоджають. Насамперед, це відсутність цілісної державної стратегії формування висококонкурентних університетів та ефективної програми дій у даному напрямі. Проведений аналіз положень окремих державних документів України [25; 26], які визначають цілі та завдання розвитку вітчизняної вищої освіти на найближче десятиліття, дозволяє зробити певні висновки. По-перше, відсутній стратегічний пріоритет становлення університетів світового класу. По-друге, багато названих цілей і завдань модернізації вищої школи мають декларативний характер, не підкріплені відповідними і чітко заданими індикаторами їхнього поточного та очікуваного стану (в тому числі в частині збільшення обсягів державного фінансування університетської освіти і науки). По-третє, пропонувані механізми та інструменти реалізації стратегічних цілей модернізації вищої школи є обмеженими (значною мірою через моральну застарілість чинного законодавства в освітній сфері, дефіцит державних фінансових ресурсів, низький рівень соціальних стандартів в академічному середовищі тощо). На нашу думку, необхідною умовою виходу України з такого кризового стану є розробка та реалізація ефективної стратегії підвищення конкурентоспроможності вітчизняних університетів.

Виходячи з результатів кластерного моделювання, стратегію і тактику державної політики у сфері освіти та науки доцільно розробляти, взявши за ключовий пріоритет держави в середньостроковому періоді (3–5 років) перехід національної системи вищої освіти до складу другого кластера, у довгостроковому – до третього (5–10 років) та четвертого (10–20 років) кластерів (за інших рівних умов) (див. рис.). Для забезпечення таких трансформацій український уряд має консолідувати весь політичний, економічний та інтелектуальний ресурс країни, розробити та імплементувати ефективну програму та план заходів щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних університетських закладів. Як ключові стратегічні напрями державної підтримки становлення в Україні висококонкурентних університетів світового рівня пропонуємо такі:

– розбудова на базі невеликої кількості існуючих українських університетів (наприклад, п’ять провідних ВНЗ у загальновизнаному національному рейтингу) конкурентоспроможних на міжнародному рівні університетських закладів (шляхом цільового інвестування державних коштів у нарощування їхнього конкурентного потенціалу, організацію освітньої та дослідницької діяльності за стандартами глобальних університетів);

– стимулювання міжнародної публікаційної активності університетських дослідників в іноземних наукових журналах, які індексуються в міжнародних наукометричних базах даних, передусім “Scopus” та “Web of Science” (через надання державою цільових індивідуальних і колективних грантів на публікацію результатів наукових досліджень у провідних світових журналах з високим рівнем цитування);

– стимулювання міжнародного академічного обміну та залучення найкращих дослідників і викладачів з-за кордону (шляхом надання університетам на

конкурсній основі цільової фінансової підтримки для організації та розбудови перспективних програм міжнародного обміну студентів, запрошення відомих іноземних професорів до організації новітніх навчальних програм і дослідницьких проектів);

– концентрація державних фінансових ресурсів у провідних ВНЗ дослідницького типу, сприяння їх прискореному інтегруванню у глобальну інноваційну систему, в тому числі шляхом надання їм реальної академічної та фінансової автономії;

– створення сприятливих умов для інтенсифікації науково-технологічного обміну (трансферу знань) між університетами та бізнесом (через пільгове оподаткування або звільнення від нього коштів, які надаються національними та міжнародними організаціями, ВНЗ і приватними інвесторами українським університетам чи індивідуальним дослідникам на виконання дослідницьких проектів; полегшення умов для створення і розвитку на базі провідних університетських закладів наукових парків, зон технологічного розвитку, а також науково-технічних центрів загальнодержавного значення);

– формування прозорої системи заохочення і мотивації наукової, педагогічної та інноваційної діяльності університетів, розвиток соціальної інфраструктури вищої школи в Україні, спрямованих на реальне забезпечення високих соціальних стандартів науково-педагогічним працівникам, підвищення їх статусу та престижу педагогічної й наукової діяльності.

Отже, проведені дослідження засвідчили, що університет стає конкурентоспроможним у тому разі, коли перетинаються можливості для залучення талановитих викладачів і студентів, наявні значні фінансові ресурси, а також використовується ефективна модель управління. За обмеженості ресурсної бази для становлення висококонкурентних університетських закладів критично важливою є активна державна підтримка за різними функціональними напрямками, як через забезпечення належного конкурентного середовища на ринку послуг вищої освіти, так і шляхом прямого інвестування коштів у розбудову освітнього і дослідницького потенціалу ВНЗ. Національна система вищої освіти України має значний потенціал для свого розвитку, більш продуктивне використання якого за відповідної фінансової та інституціональної підтримки держави може стати фундаментом для становлення в нашій країні конкурентоспроможних університетів світового рівня.

Список використаної літератури

1. *Teich A.H.* Research Competitiveness and National Science Policy / Strategies for Competitiveness in Academic Research ; [Hauger J.S. & McEnaney C. eds.]. – Washington, DC : American Association for the Advancement of Science, 2000.

2. *Lombardi J., Graig D., Capaldi E., Gater D., Mendonca S.* Quality Engines: The American Research University Prototype / Quality Engines: The Competitive Context for Research Universities. – The Center for Measuring University Performance, An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance. – July, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mup.asu.edu/research2001.pdf>.

3. *Lombardi J., Graig D., Capaldi E., Gater D., Mendonca S.* University Organization, Governance, and Competitiveness / The Top American Research Universities. – The Center for Measuring University Performance, An Annual Report from The Lombardi

Program on Measuring University Performance. — August, 2002 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://mur.asu.edu/research2002.pdf>.

4. *Armstrong L.* A New Game in Town: Competitive Higher Education / Digital Academe: the New Media and Institutions of Higher Education and Learning ; [Dutton W.H. & Loader B.D. eds.]. — New York : Routledge, 2002.

5. *Altbach P.G.* The costs and benefits of world-class universities // Academe. — 2004. — Vol. 90. — № 1. — P. 20–23.

6. *Marginson S.* Dynamics of National and Global Competition in Higher Education // Higher Education. — 2006. — Vol. 52. — № 1. — P. 1–39.

7. *Clark B.R.* Creating entrepreneurial universities. Organizational pathways of transformation. — Oxford : Pergamon & Elsevier Science, 1998.

8. *Салми Дж.* Создание университетов мирового класса ; [пер. с англ.]. — М. : Издательство “Весь Мир”, 2009. — 132 с.

9. *Horta H.* Global and national prominent universities: internationalization, competitiveness and the role of the State // Higher Education. — 2009. — Vol. 58. — № 3. — P. 387–405.

10. *Marginson S.* Emerging countries need world-class universities // University World News. — № 214. — 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20120320114704953&query=marginson>.

11. *Atkinson R.C.* Research Universities: Core of the US Science and Technology System. — Berkeley : Center for Studies in Higher Education, 2007 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.escholarship.org/uc/item/5df0w4t0>.

12. *Dupree H.A.* Science in the Federal Government. — Cambridge, MA : Harvard Univ. Press, 1957.

13. *Altbach P.G.* The Past, Present, and Future of the Research University / The road to academic excellence: the making of world-class research universities ; [P.G. Altbach & J. Salmi eds.]. — Washington, DC : The World Bank, 2011.

14. Global Education Digest 2011. Comparing Education Statistics Across the World. — Montreal : UNESCO Institute for Statistics, 2011.

15. World Economic Outlook Database. — October, 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>.

16. The Global Competitiveness Index 2012-2013 data platform [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/competitiveness-0/gci2012-data-platform>.

17. Academic Ranking of World Universities 2012. Analysis by countries [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.shanghairanking.com/index.html>.

18. Major Policies to Enhance the Competitive Strength of Korean Higher Education. — February, 2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://english.mest.go.kr/enMain.do>.

19. Korea: Top universities get state research funds // University World News. — 2008. — № 56. — December 7 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20081205085703464>.

20. Навстречу економічному росту и процвітанию : отчет о конкурентоспособности регионов України 2011. — Фонд “Ефективне управління” [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.feg.org.ua/ru/cms/projects/studying_Ukraine_competitiveness.

21. Національні рахунки освіти України у 2008–2010 роках : стат. бюл. – К. : Держстат України, 2012. – 67 с.
22. World Bank Education Statistics Database EdStats [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/education/edstats>.
23. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.universitas21.com>.
24. The Global Competitiveness Report 2012-2013 / World Economic Forum, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013>.
25. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>.
26. Положення про дослідницький університет (затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 р. № 163) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/163-2010-%D0%BF>.

References

1. Teich A.H. Research Competitiveness and National Science Policy, in: *Strategies for Competitiveness in Academic Research*, edited by J.S. Hauger and C. McEnaney. Washington, DC, Amer. Assoc. for Adv. of Sci., 2000.
2. Lombardi J., Graig D., Capaldi E., Gater D., Mendonca S. Quality Engines: The American Research University Prototype, in: *Quality Engines: The Competitive Context for Research Universities. An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance*. The Center for Measuring University Performance, July, 2001, available at: <http://mup.asu.edu/research2001.pdf>.
3. Lombardi J., Graig D., Capaldi E., Gater D., Mendonca S. University Organization, Governance, and Competitiveness, in: *The Top American Research Universities. An Annual Report from The Lombardi Program on Measuring University Performance*. The Center for Measuring University Performance, August, 2002, available at: <http://mup.asu.edu/research2002.pdf>.
4. Armstrong L. A New Game in Town: Competitive Higher Education, in: *Digital Academe: the New Media and Institutions of Higher Education and Learning*, edited by W.H. Dutton and B.D. Loader. New York, Routledge, 2002.
5. Altbach P.G. The costs and benefits of world-class universities. *Academe*, 2004, Vol. 90, No. 1, pp. 20–23.
6. Marginson S. Dynamics of National and Global Competition in Higher Education. *Higher Education*, 2006, Vol. 52, No. 1, pp. 1–39.
7. Clark B.R. Creating entrepreneurial universities. Organizational pathways of transformation. Oxford, Pergamon & Elsevier Sci., 1998.
8. Salmi J. *Sozdanie Universitetov Mirovogo Klassa* [The Challenge of Establishing World-Class Universities]. Moscow, Ves' Mir, 2009 [in Russian].
9. Horta H. Global and national prominent universities: internationalization, competitiveness and the role of the state. *Higher Education*, 2009, Vol. 58, No. 3, pp. 387–405.
10. Marginson S. Emerging countries need world-class universities. *University World News*, 2012, No. 214, available at: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20120320114704953&query=marginsn>.

11. Atkinson R.C. Research Universities: Core of the US Science and Technology System. Berkeley, Center for Studies in Higher Education, 2007, available at: <http://www.escholarship.org/uc/item/5df0w4t0>.

12. Dupree H.A. Science in the Federal Government. Cambridge, MA, Harvard Univ. Press, 1957.

13. Altbach P.G. The Past, Present, and Future of the Research University, in: The road to academic excellence: the making of world-class research universities, edited by P.G. Altbach and J. Salmi. Washington, DC, The World Bank, 2011.

14. Global Education Digest 2011. Comparing Education Statistics Across the World. Montreal, UNESCO Inst. for Statistics, 2011.

15. World Economic Outlook Database. October, 2012, available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>.

16. The Global Competitiveness Index 2012-2013, available at: <http://www.weforum.org/issues/competitiveness-0/gci2012-data-platform>.

17. Academic Ranking of World Universities 2012. Analysis by Countries, available at: <http://www.shanghairanking.com/index.html>.

18. Major Policies to Enhance the Competitive Strength of Korean Higher Education. February, 2009, available at: <http://english.mest.go.kr/enMain.do>.

19. Korea: Top universities get state research funds. *University World News*, 2008, No. 56, December 7, available at: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20081205085703464>.

20. *Navstrechu Ekonomicheskomu Rostu i Prosvetaniyu : Otchet o konkurentosposobnosti regionov Ukrainy 2011* [Toward the Economic Growth and Prosperity, Report on the competitiveness of Ukraine's regions in 2011]. Fund "Efficient Management", available at: http://www.feg.org.ua/ru/cms/projects/studying_Ukraine_competitiveness [in Russian].

21. *Natsional'ni Rakhunky Osvity Ukrainy u 2008–2010 Rokakh* [National Accounts of Ukraine's Education in 2008–2010]. Kyiv, Derzhstat Ukrainy, 2012 [in Ukrainian].

22. World Bank Education Statistics Database EdStats, available at: <http://www.worldbank.org/education/edstats>.

23. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2012, available at: <http://www.universitas21.com>.

24. The Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum, 2013, available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013>.

25. *Natsional'na Strategiya Rozvytku Osvity v Ukraini na 2012–2021 Roky* [National Strategy of Development of the Education in Ukraine in 2012–2021], available at: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf> [in Ukrainian].

26. *Polozhennya pro Doslidnyts'kyi Universytet (zatverdzhene postanovoyu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 lyutogo 2010 r. No. 163)* [Position on a Research University (approved by the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine on February 17, 2010, No. 163)], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/163-2010-%D0%BF> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 13 грудня 2012 р.

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Б. В. БУРКИНСЬКИЙ,
академік НАН України,
директор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України
(Одеса)

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ: ВІД ІДЕЇ ДО ВТІЛЕННЯ

B. V. BURKYN S' KYI,
Academician of the NAS of Ukraine,
Director of Institute of Market Problems and Economico-Ecological Studies
of the NAS of Ukraine
(Odesa)

ECONOMIC DIAGNOSTICS OF THE DEVELOPMENT OF REGIONS: FROM THE IDEA TO THE REALIZATION

Колектив авторів Інституту економіко-правових досліджень НАН України підготував і опублікував результати тривалих наукових напрацювань з метою вирішення великого спектра економічних, соціальних і екологічних проблем, викликаних до життя наслідками трансформаційних перетворень у нашому суспільстві. Колективна монографія, що рецензується *, присвячена результатам багаторічного вивчення динаміки територіального розвитку як на рівні окремих регіонів України, так і всередині них. За масштабністю виконаних досліджень і обсягами отриманої інформації (у розрізі просторово-часового виміру) вона відрізняється фундаментальним характером і виділяється на фоні аналогічних робіт.

Це видання є продовженням попередньої колективної монографії **, в якій було сформовано цілісне бачення методології економічної діагностики розвитку територій (регіонів). Це бачення концептуально, або схематично, було представлено як сукупність таких елементів дослідження: а) логіки, б) теорії, в) методу. У своїх пошуках автори зробили основний акцент на впорядкуванні та розвитку останніх двох елементів. Це дозволило, по-перше, розширити уявлення про природу виникнення тих чи інших проблем у розвитку регіонів (на основі узагальнення ідей, теорій (старих і нових), тверджень, гіпотез, парадигм та ін.), а по-друге – окреслити межі застосування загальнонаукових (теоретичних, емпіричних і логічних) і спеціальних методів дослідження (економічного, факторного і стохастичного аналізу, прогнозування, моделювання та ін.), які можуть використовуватися під час економічної діагностики.

* *Василенко В.Н., Благодарный А.И., Бойченко Э.Б.* и др. Диагностика развития регионов: виды, подходы, приемы ; моногр. – Донецк : ООО “Юго-Восток, Лтд.”, 2012. – 558 с.

** *Василенко В.Н., Гудзь П.В., Кратт О.А.* и др. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы ; моногр. – Донецк : ООО “Юго-Восток, Лтд.”, 2009. – 286 с.

Отримані аналітичні результати дозволили авторам довести раніше сформульовану наукову гіпотезу про те, що економічна діагностика розвитку регіонів може розумітись як у широкому, так і вузькому сенсі. Це дістало своє втілення, з одного боку, в можливості пізнання і встановлення зв'язків і залежностей між елементами продуктивних сил на метарівні (включаючи природне, економічне і соціальне середовище), а з іншого — в особливостях використання інструментарію наукового пізнання в умовах організації суспільного відтворення на конкретній території.

Як об'єкт дослідження були визначені характерні ознаки (регіональні ситуації і проблеми) розвитку (функціонування) регіону, коли він розглядається як: а) територія, б) економічна система, в) економічний простір. При цьому системний підхід дозволяє не лише виявляти в об'єкта особливі якості чисто системної природи, але і вказувати способи їх дослідження і використання.

Однією з базових методологічних передумов організації економічної діагностики розвитку регіонів стала ідея про необхідність застосування наукового інструментарію пізнання функціонально-просторової трансформації елементів продуктивних сил, що дозволяє перейти на більш високий рівень (з точки зору обґрунтованості та об'єктивності) прийняття та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з регулюванням розвитку окремих регіонів (територій).

У роботі використано методи аналізу, синтезу та оцінки регіональних ситуацій і проблем, які пов'язані зі змінами кількісних та якісних характеристик (властивостей) регіону у вигляді території, економічної системи чи економічного простору. У кожному конкретному випадку вибір методів аналізу, синтезу та оцінки визначався просторово-часовими параметрами регіональних ситуацій і проблем.

У цій монографії економічна діагностика розвитку регіонів набула більш доконаного вигляду, оскільки для ідентифікації виниклих проблем або кризових проявів було запропоновано використати головні характеристики можливих відмінностей, до яких можна віднести: з'ясування основних властивостей (напрямів розвитку), виявлення головних ознак, встановлення міри близькості (швидкості розвитку). Вони дозволяють визначити симптоми і за рахунок цього ідентифікувати причини відхилення від норм або нормативів основних параметрів регіональної економічної системи, тобто встановлювати відповідний діагноз.

На наш погляд, цінним у цій монографії є те, що представлені тут наукові результати не тільки стосуються всіх областей України, але і подані в економічному, соціальному та екологічному розрізі. При цьому також привертає увагу виділення в структурі економічної діагностики її видів, підходів і прийомів. Економічна, соціальна та екологічна діагностика розвитку регіонів дозволяє на практиці реалізувати системно-науковий спосіб дослідження (знання) регіональних ситуацій і проблем на основі широкого застосування відповідних емпіричних оцінок. Одночасне використання декількох видів діагностики істотно розширює горизонти пошуку найбільш прийнятних заходів, покликаних не лише виявляти, але й попереджувати виникнення проблемних ситуацій у регіонах.

Вибір прийомів діагностики розвитку регіонів зумовлений вирішенням комплексу проблемних завдань. Оскільки методи діагностики формуються на

основі використаних прийомів аналізу, синтезу та оцінки, то при окремому використанні кожного виду діагностики розвитку регіону (економічного, соціального і екологічного) здійснювався їх відбір у відповідних напрямках. Це дозволило отримати результати з високим ступенем достовірності, тому їх можна кваліфікувати як об'єктивні (але з певною часткою умовності).

Результати виконаного наукового дослідження можуть бути затребувані в контексті розробки різних стратегій, стратегічних планів, програм економічного і соціального розвитку на всіх рівнях державного устрою – від базового (територіальної громади) до державного. З цієї точки зору, дана монографія буде дуже корисною під час вирішення питань, пов'язаних з формуванням необхідної інформаційної бази для визначення перспектив розвитку регіонів у просторово-часовому вимірі. У цілому рецензована праця розширює межі пізнання сучасних проблем розвитку регіонів в Україні і може бути рекомендована широкому колу фахівців, особливо працівникам органів державного управління, які зайняті вирішенням питань територіального розвитку, а також науковим співробітникам, викладачам, аспірантам і студентам, що цікавляться регіональною проблематикою.

Рецензія надійшла до редакції 4 березня 2013 р.

В. М. ТАРАСЕВИЧ,
*професор, доктор економічних наук,
завідувач кафедри політичної економії
Національної металургійної академії України
(Дніпропетровськ)*

СУЧАСНА ТЕОРІЯ САМООРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

V. M. TARASEVYCH,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Chair of Political Economy of
The National Academy of Metallurgy of Ukraine
(Dnipropetrovsk)*

MODERN THEORY OF SELF-ORGANIZATION OF ECONOMIC SYSTEMS

Ми живемо в епоху синтезу в тому числі й наукових ідей. Дедалі частіше відкриття відбуваються на стику наук. Велинням часу стають між-, мульти- й трансдисциплінарні дослідження. Наприклад, уже нікого не дивують спроби фізиків розглядати економічні системи як фізичні тіла і явища. У свою чергу, в арсеналі вчених-економістів з'являються терміни і поняття, які ще недавно зустрічалися тільки у фізиці, хімії, біології: ентропія, вільна енергія, біфуркація, флуктуація, атрактор, гомеостаз, метаболізм, зворотні зв'язки, мінливість, спадковість, відбір тощо.

На цьому фоні тематика і зміст рецензованої монографії* не тільки цілком відповідає велінню часу, але й демонструє можливості сучасної теорії самоорганізації економічних систем задавати моду в наукових дослідженнях і в певному сенсі відтіснити природничі науки із звичних для них позицій методологічного лідерства. У монографії вперше в науковій літературі дістали переконливе наукове пояснення ключові ланки енергоінформаційних переходів, зумовлених цілеспрямованою діяльністю людини, а також послідовно-паралельне співіснування і взаємодія природних факторів, енергії, інформації, матеріальних активів, елементів людського і соціального капіталу, мотивів, грошей, ресурсів часу і простору. Аналізуючи згадані взаємодії, автор наочно, з формулами і розрахунками, науково підтверджує, що “час — це гроші”, а “кмітливість” (вміло використовувати знання та інформація) може досить успішно — зрозуміло, в певних межах — компенсувати дефіцит грошей, енергії та матеріальних ресурсів.

Нобелівський лауреат А. Шредінгер в афористичній формі сформулював чудовий за глибиною і точністю постулат: “Живі організми живляться негативною ентропією”. Автор монографії розширює ці межі й у результаті ретельного аналізу енергоентропійних переходів показує, що негативна ентропія “живить” і економічні системи. Людина завдяки своїй діяльності впорядковує суспільні систе-

* Мельник Л.Г. Теория самоорганизации экономических систем ; моногр. — Сумы : Университетская книга, 2012. — 439 с.

ми, іншими словами, виробляє негативну ентропію (негентропію) і в такий спосіб протистоїть руйнівній дії другого принципу термодинаміки. У розумінні цього автор є послідовником видатних учених С.А. Подолинського, В.І. Вернадського, І.Р. Пригожина.

Він не сумнівається в субстанціональності та основоположності діалектики щодо сучасних теорій систем і самоорганізації, але, будучи переконаним у діалектиці діалектики, сміливо і небезуспішно застосовує похідний від діалектичного тріалектичний підхід, відповідно до якого в будь-якій системі, у тому числі економічній, взаємодіють три природних начала: енергетична потенція, інформаційна реальність і синергетична основа. Саме їх суперечлива триєдність надає системі відкритості, динамізму та усталеності. Очевидно, не випадково у зазначеній тріаді проглядаються окреслені родоначальниками християнського вчення риси Божественної Трійці як релігійне відображення фундаментальних засад світобудови.

Монографія містить чимало й інших оригінальних положень, ідей, здогадок. Так, автор формулює і переконливо обґрунтовує тезу про дуалізм економічних систем, відповідно до яких економічні суб'єкти виявляють властивості й корпускули (діючи в конкретній точці простору і часу), й поля (оскільки кожний суб'єкт є невід'ємною складовою досить розгалуженої соціальної мережі). Не можна не відзначити глибокий за змістом аналіз метаболізму економічної системи (включаючи квазінаркотичний метаболізм) як засобу функціонування, підтримки стаціонарності й стимулювання розвитку системи. Уперше в економічній теорії використовуються й обґрунтовуються такі поняття, як “інформаційний статус капіталу”, “керівний інформаційний принцип” і деякі інші.

Одним з ключових предметів монографічного дослідження є інформація. Аналізуючи існуючі в літературі її ознаки, автор формулює своє власне узагальнююче визначення, яке точно і містко розкриває суть цього фундаментального начала природи: “природна реальність, що несе у собі характерні ознаки предметів і явищ природи, які проявляються в просторі й часі”. Не доводилося зустрічати в літературі й окреслену автором одну з ключових властивостей інформації – “закріплена пам'яттю системи різниця енергетичних потенціалів”.

Досліджуючи поняття “система систем”, яке вже дістало відображення на сторінках вітчизняних і зарубіжних видань, Л.Г. Мельник надає йому досить оригінального значення: кожний компонент системи є системоформуючим у повній відповідності з постулатом емерджентності: “Ціле є дещо більшим від суми його частин”. Важливо, що у ролі таких системоформуючих компонентів він розглядає цілі, мотиви, обмеження, зв'язки, метаболічні потоки, механізми стійкості та відтворювальні процеси.

Ключовою темою монографії, безумовно, є самоорганізація економічних систем. В останні роки, у тому числі і під впливом наукової “моди” на синергетику, в назвах ряду публікацій можна зустріти термін “самоорганізація”. Проте в більшості з них не наведено ані його визначення, ані, тим більше, змістовного аналізу. На цьому фоні рецензована монографія є приємним винятком. У ній самоорганізація обґрунтовано характеризується як єдність взаємозв'язаних процесів самозабезпечення, самовідтворення, самоврядування, самоконтролю, самонавчання, саморозвитку і самовдосконалення. Автору вдалося вибудувати досить складну і струнку конструкцію, в якій всі вузли і ланки у певному сенсі є само-

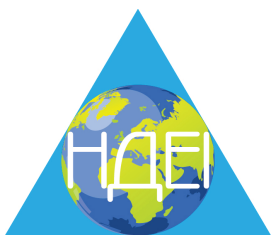
цінними і рівноцінними. З огляду на це незаперечний інтерес становлять авторські формулювання рушійних сил самоорганізації систем на основі їх внутрішніх суперечностей; відтворювального механізму формування компонентів системи; фаз його життєвого циклу; законів саморозвитку системи.

У передмові до книги академік НАН України А.А. Чухно написав: “Монографії притаманні основні якості, які вирізняють серйозне академічне видання: інноваційний характер поданого матеріалу, аргументованість висновків, детальне дефініційне опрацювання пропонованих термінів, зв’язок теорії та практики, багата бібліографія, яка охоплює провідні наукові школи”. Не можна не погодитися з такою характеристикою.

Окремо слід сказати про стиль викладу матеріалу. “Бачити складне в простому і просто говорити про складне” — це, цілком імовірно, творче кредо автора. Незважаючи на надзвичайну складність поданого матеріалу, книга читається легко, часом навіть захопливо. Доречними і цікавими є приклади, які полегшують сприйняття сенсу того, про що йдеться, навіть не зовсім підготовленими читачами. Безсумнівно, монографія слугуватиме відмінним посібником для викладачів і студентів ВНЗ, тим більше, що вона є доступною для читання в Інтернеті.

Рецензія надійшла до редакції 26 лютого 2013 р.

Поправка. У № 3 за 2013 р. на с. 87, перший абзац замість “У 1991 р. після об’єднання Міністерства харчової промисловості УРСР з Держпланом було створене Міністерство економіки України” слід читати: “У 1991 р. після об’єднання Держпостачу УРСР з Держпланом УРСР було створене Міністерство економіки України”.



**НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

ОГОЛОШЕННЯ

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2013 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
- докторантури з відривом від виробництва,

з таких спеціальностей:

- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
- 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
- 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.

До аспірантури приймаються особи, які мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають такі документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086-У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2013 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатися за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 044–286–52–66.

74158
08071



ISSN 0131-775X.
Економіка України
2013. № 5. 1-96.