



ЖУРНАЛ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Издание Тернопольского национального экономического университета

Виктор КОЗЮК

КАЧЕСТВО ИНСТИТУТОВ И ОТКЛОНЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ
ОТ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ:
ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Сергей ВОЙТКО

ВНЕШНИЙ ДОЛГ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И УКРАИНЫ
В КООРДИНАТАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Ян ПЫКА, Адам ЯНИШЕВСКИ

«SMART SPECIALISATIONS»
В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМАХ

Ольга ИЛЯШ

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА
В ПОГРАНИЧНЫХ РАЙОНАХ ЗАПАДНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

*Леонидас ПОУЛИОПОУЛОС, Мари ГЕИТОНА,
Теофилас ПОУЛИОПОУЛОС, Амалия ТРИАНТАФИЛИДОУ*

АВТОНОМНЫЙ ОТДЕЛ КОРПОРАТИВНОЙ
СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО)
И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ВОСПРИЯТИЕ МЕНЕДЖЕРАМИ КСО

Сергей СТЕПАНЕНКО

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ:
БОРЬБА С ПАРАЗИТИЗМОМ

Ростислав ПЫНДА

СТАНДАРТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Том 13 (№ 1)
Март 2014



ЖУРНАЛ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

ISSN 1684-906X

Журнал
внесён в перечень
специализированных изданий
Высшей аттестационной комиссии
в области экономических наук
(Постановление ВАК Украины
№ 1-05/2 от 10.03.2010 г.)

Том 13 (№ 1). Март 2014

Издание Тернопольского национального экономического университета

Ректор – Андрей Крысоватый

Рекомендуется
к печати ученым советом ТНЭУ
(протокол № 5 от 12 февраля 2014 г.)

Экономическая теория

- 3 Виктор КОЗЮК
КАЧЕСТВО ИНСТИТУТОВ И ОТКЛОНЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ ОТ ПАРИТЕТА
ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Европейская экономика

- 21 Сергей ВОЙТКО
ВНЕШНИЙ ДОЛГ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И УКРАИНЫ В КООРДИНАТАХ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ

Регионализация

- 35 Ян ПЫКА, Адам ЯНИШЕВСКИ
«SMART SPECIALISATIONS» В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМАХ
- 55 Ольга ИЛЯШ
МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В ПОГРАНИЧНЫХ
РАЙОНАХ ЗАПАДНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Микроэкономика

- 73 Леонидас ПОУЛИОПОУЛОС, Мари ГЕИТОНА,
Теофилас ПОУЛИОПОУЛОС, Амалия ТРИАНТАФИЛИДОУ
АВТОНОМНЫЙ ОТДЕЛ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО)
И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ВОСПРИЯТИЕ МЕНЕДЖЕРАМИ КСО
- 86 Сергей СТЕПАНЕНКО
УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ: БОРЬБА С ПАРАЗИТИЗМОМ
- 101 Ростислав ПЫНДА
СТАНДАРТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Адрес: 46000 Украина, г. Тернополь, бульвар Т. Шевченко, 9.
Тернопольский национальный экономический университет
Тел.: (0352) 43-52-39
E-mail: jee.tneu09@gmail.com
Web-страница: <http://jee.te.ua>

Журнал распространяется по почте, в розничной торговле, по электронной почте и по подписке.



Экономическая теория

Виктор КОЗЮК

**КАЧЕСТВО ИНСТИТУТОВ
И ОТКЛОНЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ
ОТ ПАРИТЕТА ПОКУПАТЕЛЬНОЙ
СПОСОБНОСТИ: ПОСЛЕДСТВИЯ
ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Резюме

Утверждается, что глобальные монетарные взаимоотношения искажают глобальную конкуренцию. Поддержание экономического роста в условиях повышения конкурентного давления со стороны стран со средними и низкими доходами может обеспечиваться либо за счет занижения валютного курса в отношении ППС, либо за счет создания качественных институтов, поощряющих инновации, развитие бизнеса и приток капиталов. На основе данных по 82 странам мира эмпирически подтверждена прямая и статистически значимая связь между качеством институтов и отклонением курса от ППС. Выявлено пять кластеров, объединяющих страны по принципу степени отклонения курса от ППС и качества институтов. Наивысшие темпы роста наблюдаются в странах с качественными институтами, однако несколько заниженными курсами. Страны с низкокачественными институтами могут поддерживать экономический рост только на основе занижения курса по ППС. Развитые страны за счет качественных институтов способны выдерживать конкурентное давление. Институциональное качество и институцио-

© Виктор Козюк, 2014.

Козюк Виктор, докт. экон. наук, профессор, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

нальная конкуренция будут становиться новыми формами фрагментации глобальной экономики.

Ключевые слова

Качество институтов, паритет покупательной способности, валютный курс, глобальная конкурентоспособность, реальная конвергенция, глобальные монетарные взаимоотношения.

Классификация по JEL: F33, E42.

Возникновение тенденции беспрецедентного роста объемов валютных резервов в странах с формирующимися рынками породило целый ряд проблем и дискуссий по поводу адекватности традиционных моделей международной монетарной экономики в интерпретации механизмов взаимодействия платежных балансов, экономического роста и финансовой стабильности. Так называемый «азиатский синдром», став толчком к накоплению огромных суверенных внешних активов, вышел далеко за пределы предметной области вопросов, адресованных функционированию глобальной финансовой архитектуры. Глобальные монетарные взаимоотношения, в основе конфигурации которых лежит способность длительного поддержания финансовых дисбалансов, порождают целый набор сложных проблем, которые изменяют базовую модальность способности поддерживать глобальную конкурентоспособность в мире, где монетарные механизмы коррекции платежных позиций практически атрофированы, а внешний спрос на активы определенной страны может противоречить ее способности поддерживать эффективный экспорт.

За дилеммами дисфункций монетарной модели мира очень быстро последовали вопросы возникновения асимметричных, манипуляционных возможностей поддерживать быстрые темпы экономического роста на основе глобальной конкурентоспособности, традиционным выражением которой остается занижение валютных курсов в отношении паритета покупательной способности (ППС). Воздержание от движения курса вверх начало выполнять специфическую роль: создание абсолютных преимуществ и стимулирование экспортоориентированного роста в совокупности с накоплени-

ем резервов для поддержания макрофинансовой стабильности. Вследствие перерастания такой политики группы азиатских стран в явление системного характера глобальной экономики столкнулись с проблемой вариантов приспособления к новым вызовам в сфере поддержания конкурентоспособности и выживания в условиях, когда отдельные страны имеют возможность занижать курс и избегают его движения в сторону ППС даже в рамках процесса реальной конвергенции, тогда как другие ограничены в таком выборе. В условиях жесткой глобальной конкуренции и роста доли стран с низкими затратами на оплату труда в глобальном ВВП макроэкономические рычаги создания стимулов для экономического роста выглядят довольно ограниченными. Быстрое посткризисное исчерпание результативности программ стимулирования спроса это доказало. В то же время, одним из критериев усиления гетерогенности мира становится качество институтов, которые синергично отображают имеющиеся и локализованные выгоды от размещения бизнеса, разработки и внедрения инноваций, распространения креативных решений в сфере экономической жизни, роста стоимости человеческого капитала. Возможности перенесения способности конкурировать в институциональную плоскость остаются до сих пор слабоизученным вопросом, особенно в случае противопоставления качества институтов политике акселерации экспортного роста на основе заниженных курсов, что делает данное исследование достаточно актуальным.

Так, выявление базовых монетарных моментов трансформации глобальной экономики под влиянием затяжной политики накопления суверенных внешних активов [1; 2] достаточно репрезентативно указывает на наличие предпосылок для трансформации принципов и возможностей поддержания внешнего равновесия и конкурентоспособности в странах, таргетирующих платежный профицит, и в странах, которые оказываются под влиянием последствий односторонних действий первых [3; 4]. В то же время, отдельные исследователи косвенно указывают, что политика накопления резервов является следствием предотвращения движения курса вверх с целью поддержания конкурентоспособности. Причем особый акцент на том, что заниженный валютный курс является элементом механизма стимулирования экспортоориентированного роста, делается не столько в контексте Азиатского кризиса, сколько с учетом существенных изменений в политике 1980-х гг., когда за реальной ревальвацией закрепились ассоциация с предпосылкой «голландской болезни». Воздержание от движения курса вверх, какие бы выгоды для повышения платежеспособности и благосостояния экономических агентов это ни имело, создает существенные преимущества для роста экспорта и поддержания его конкурентоспособности в долгосрочном периоде [5]. Другим аспектом преимущества воздержания от реальной ревальвации является хорошо теоретизированный вопрос построения системы ранних индикаторов надвигающихся валютных кризисов. Опыт перманентных валютных дестабилизаций 1970–1990-х гг. заложил четкие представления о том, что быстрая реальная ревальвация сигнали-

зирует об ухудшении платежного баланса, ставя под сомнение способность страны поддерживать текущий обменный курс, с которым ассоциируется номинальный якорь макроэкономической стабильности [6; 7; 8]. Однако наиболее существенным здесь является то, что для стран с низкими и средними доходами следует учитывать специфику их равновесного заниженного курса в отношении ППС, который должен повышаться в процессе реальной конвергенции (эффект Баласи–Самуэльсона), а избежание кризисов возможно исключительно вследствие роста производительности в экспортных секторах на основе инвестиций в повышение технологического уровня производства. Это значит, что ухудшение платежного баланса и уязвимость к валютно-финансовым дестабилизациям повышается именно там, где происходит не просто реальная ревальвация, а приближение курса к ППС.

Рост значения притока капиталов в страны с формирующимися рынками и соответствующая реакция в виде воздержания от повышения курса путем накопления резервов в некоторой степени снизили напряжение в дискуссиях о том, что занижение курса является средством стимулирования экспорта. Поддержание макрофинансовой стабильности на основе владения значительными резервами и компенсация, таким образом, неспособности гибких курсов возобновлять конкурентоспособность без потерь в финансовом секторе начало рассматриваться как ключевой фактор воспроизводства различий между развитыми странами и остальным миром [9; 10].

Впрочем, политика накопления резервов на основе заниженных курсов имеет традицию альтернативного анализа. В основе политики занижения курса и накопления резервов находятся институциональные мотивы. Неспособность обеспечить эффективное взимание налогов или значительные институциональные потери от налогообложения ведут к выбору в пользу более низких, чем равновесные, налоговые ставки и более высокого внешнего долга, где страхованием от дефолта выступают резервы [11]. Аналогично, занижение курса и накопление резервов превращается в достаточно простой способ избежать структурных реформ, которые были бы сориентированы на экономический рост, повышение гибкости экономики, ее адаптивности к глобальному конкурентному давлению [12]. Несмотря на то, что дискуссии о роли реального валютного курса как индикатора конкурентоспособности экономики далеки от завершения, акцентируется внимание на том, что он не является эндогенным и, следовательно, может стать инструментом экономической политики, делается для того, чтобы объяснить успех многих азиатских стран, в частности Китая. Учитывая возрастающую волну дискуссий о роли институтов в генерировании производительности, инноваций и стимулов к росту, экзогенность заниженных реальных обменных курсов преподносится как противовес эндогенным формальным и неформальным барьерам экономического развития в странах со средними и низкими доходами [13].

Усиление интереса к институциональным факторам глобальной конкурентоспособности произошло на основе дискуссий о развитии экономик после глобального финансового кризиса. С одной стороны, качество институтов сегодня рассматривается как неотъемлемый элемент инновационного экономического роста в рамках поддержания гибкости и адаптивности экономики. Значительный массив литературы подтверждает ведущую роль качественных институтов в генерировании предпосылок для «качественного» роста [14; 15]. С другой стороны, фрагментация развитых стран и их явная асимметричная глобальная конкурентоспособность сегодня не сводится исключительно к проблеме реальной конвергенции. Провалы в структурной политике, институциональная ригидность и стимулы к инновациям в большей степени воспринимаются драйверами разрыва между инновационным «протестантским Севером» и «традиционалистским Югом», нежели собственно разрыв в начальном уровне доходов, хотя большинство исследований склоняется к абстрактной интерпретации этих проблем в категориях анализа степени централизации рынков труда [16]. Уникальные институциональные характеристики Скандинавских стран демонстрируются под углом зрения того, как качество институтов формирует глобальную конкурентоспособность даже в условиях значительного налогового бремени [17; 18].

Отсюда возникает вопрос о том, что если даже развитые страны теряют однородность из соображений качества институтов и поддержания на ее основе конкурентоспособности, то не является ли это проявлением более общей тенденции, когда политика заниженных курсов в одной группе стран изменяет модель глобальной конкурентоспособности в мире и требует институциональной адаптации. В экономической науке отсутствуют исследования, направленные на выявление корреляции между качеством институтов и реальными валютными курсами. Отсюда, основная цель статьи – показать фрагментацию глобальной экономики по этим критериям и выявить кластеры стран, где темпы экономического роста отображают сочетание качества институтов со степенью отклонения курсов от ППС.

Базовая доктрина ППС предусматривает, что страны с более высоким уровнем доходов на душу населения всегда должны иметь отклонение номинального курса от ППС вверх, отображая таким образом более высокую стоимость благ, не являющихся предметом международной торговли. В свою очередь, в странах с более низкими доходами должно наблюдаться противоположное соотношение между номинальным курсом и паритетом покупательной способности. Также базовая теория предусматривает, что такие отклонения являются равновесными, но на ограниченных временных горизонтах. Следует отметить, что в условиях, когда в мире наблюдалась относительно плотная зависимость между внутренней инфляцией и номинальными курсами, реальный обменный курс на самом деле выглядел эндогенным, вследствие чего степень развития страны оказывала существенное влияние на его уровень. В условиях таргетирования платежных профицитов группой стран с заниженным ППС и усилением тенденции к разрыву

связи между внутренней инфляцией и номинальным валютным курсом стандартная макроэкономическая модель многосторонней коррекции платежных балансов не отображает сложившейся ситуации. Возможности поддержания длительных платежных профицитов без существенных изменений реального обменного курса, которые в традиционных макромоделях открытой экономики не являются реалистичными, изменяют конфигурацию не столько механизмов коррекции платежных балансов, сколько условий поддержания глобальной конкурентоспособности, в рамках которой та или другая страна может относительно долго находиться в состоянии внешнего неравновесия при одновременном сохранении приемлемых темпов экономического роста. Учитывая то, что в условиях усиления глобального конкурентного давления возможности поддержания экономического роста все больше зависят от инноваций, повышения производительности и креативизации экономики, роль качества институтов резко повышается.

Качество институтов в поддержании глобальной конкурентоспособности выходит на первый план именно потому, что страны, которые не проводят политику таргетирования платежного профицита, тем более что все страны мира в одно и то же время не могут ее проводить, сталкиваются с проблемой экзогенной способности валютного курса. Ситуация становится еще более драматичной в свете того, что валюты большинства развитых стран все больше рассматриваются как варианты диверсификации значительных резервов ведущих мировых стран-экспортеров со средними доходами и заниженными в отношении ППС курсами. Если внешний спрос на валюту страны нейтрализует способность курса выступать эластичным механизмом восстановления конкурентоспособности, выравнивания платежного баланса и, соответственно, достижения внутреннего равновесия, то поддержание конкурентоспособности и внутреннего равновесия должно обеспечиваться повышением производительности факторов и созданием уникальных благ, что невозможно без креативизации экономики и перманентных инноваций. В свете того, что достижение состояния перманентно высокого уровня креативности и инновационности зависит от целого набора формальных и неформальных регуляторов экономического и общественно-социального поведения, возможности конкурировать в мире начинают смещаться в институциональную плоскость. Именно она будет определять мотивацию к инвестициям в человеческий и социальный капитал, его применение в инновационных секторах. Также она будет определять легкость, с которой радикально новые идеи будут превращаться в бизнес-проекты. Не менее важным является то, что именно с качеством институтов связана способность конкурировать за привлечение капиталов, а минимизация транзакционных затрат, защита прав собственности, транспарентность регулирования и выполнение контрактов превращаются в кумулятивное преимущество в рамках конкуренции между различными типами экономических систем.

Отсюда вытекает, что завышение курса по ППС, которое рассматривается как равновесное на определенных отрезках времени, в условиях изменения формата глобальной конкуренции создает такое конкурентное давление, которое должно порождать компенсационные реакции. Создание и поддержание качественных институтов следует рассматривать как одну из таких реакций. Что касается стран с заниженным курсом по ППС, то, в зависимости от уровня развития и институциональной зрелости, они могут идти двумя путями. Первый: создание качественных институтов, в рамках которых существование политики избежания от приближения курса к ППС будет выполнять роль дополнительного рычага акселерации экономического роста. Другой путь будет предусматривать то, что нежелание или неспособность создания и поддержания качественных институтов должны корреспондировать с настолько заниженным курсом в отношении ППС, чтобы выполнялись минимальные требования по экономическому росту. Заниженный курс будет компенсировать отсутствие качественных институтов, благодаря чему экономика может продолжительное время развиваться по алгоритму «эксплуатации» традиционных для страны относительных преимуществ.

В свете данной теоретической позиции можно сделать предположение, что в странах с отклонением номинального курса вверх от ППС должны находиться качественные институты, тогда как в странах с отклонением курса вниз могут находиться слабые институты. В данном случае «могут» означает, что определенные страны могут сочетать качественные институты с заниженным курсом, но тогда у них должны наблюдаться очень высокие темпы экономического роста. С эмпирической точки зрения данное предположение означает, что между качеством институтов и отклонением курса от ППС должна иметь место прямая связь.

Для эмпирического тестирования данной гипотезы выбран показатель отклонения номинального курса от ППС в виде отношения конверсионного фактора ППС к номинальному курсу, который рассчитывается Мировым банком¹, и три показателя, с помощью которых оценивается качество институтов, прежде всего, определяющих степень лояльности среды для ведения предпринимательской деятельности и развития инноваций. Ими являются: Legatum суб-индекс возможностей для предпринимательства и ведения бизнеса; Legatum суб-индекс качества управления²; суб-индекс качества институтов индекса глобальной конкурентоспособности Мирового эко-

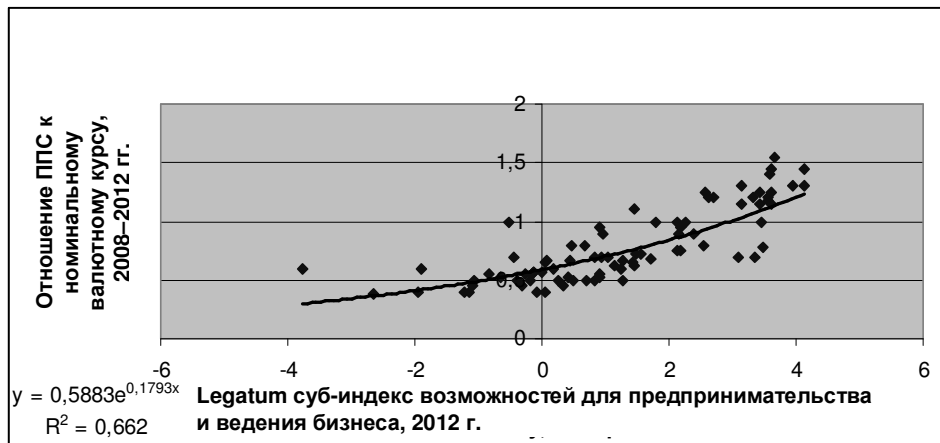
¹ В случае отклонения курса от ППС не применялся часто употребляемый Big Mac индекс, поскольку он не всегда корректно отображает разницу в покупательной способности на примере отдельных стран. В большой выборке это может быть нивелировано, но при осуществлении статистических группировок такие отклонения могут приводить к нежелательным искажениям внутренних групповых значений.

² Индекс Legatum рассчитывается Legatum Институтом в рамках исследования влияния качества институтов на благосостояние наций.

номического форума. Первый показатель в некоторой степени смещен в сторону оценки способности страны сочетать предпринимательские возможности с инновационным потенциалом страны. Второй показатель в большей степени отображает качество политики правительства в сфере обеспечения прав собственности, секторного регулирования, эффективности судебной системы и т. д. Суб-индекс качества институтов Давосского форума является более общим индикатором. В определенной степени три индекса дублируют друг друга, но использованы для дополнительного подтверждения исходного предположения о прямой связи между институтами и отклонением курса от ППС. Это значит, если на эмпирическом уровне теоретически предусмотренная связь подтверждается в одном из случаев, то она должна подтверждаться во всех трех случаях. Рис. 1–3 демонстрируют, что на примере 82 (все развитые страны, все посткоммунистические страны, крупнейшие страны Азии, Африки и Латинской Америки) стран мира можно констатировать полную адекватность начальной гипотезы.

Рисунок 1

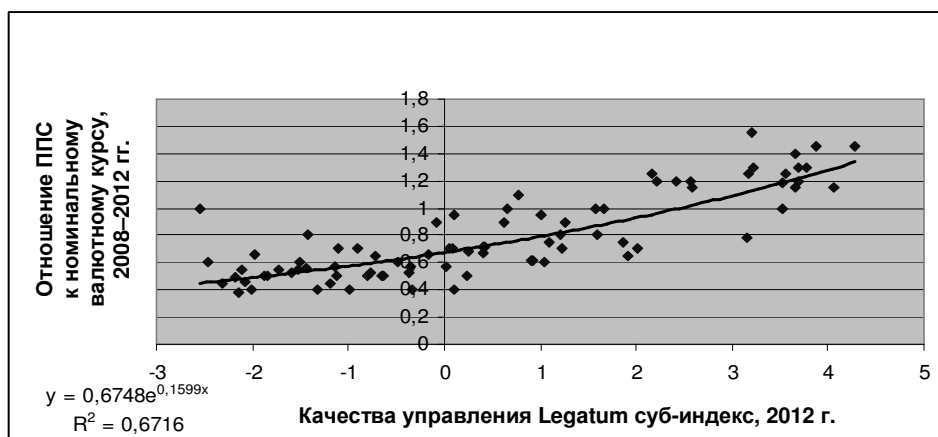
Отношение обменного курса к ППС и качество институтов, 82 страны мира



Примечание. Построено на основе данных Legatum Institute Index, 2012 (www.li.com) и World Development Indicators статистической базы Мирового банка (www.world.bank.org).

Рисунок 2

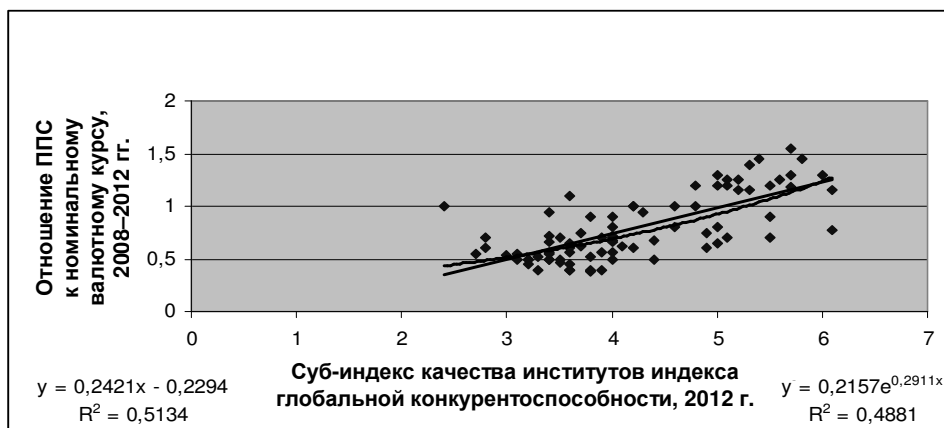
Отношение обменного курса к ППС и качество институтов, 82 страны мира



Примечание. Построено на основе данных Legatum Institute Index, 2012 (www.li.com) и World Development Indicators статистической базы Мирового банка (www.world.bank.org).

Рисунок 3

Отношение обменного курса к ППС и качество институтов, 82 страны мира



Примечание. Построено на основе данных World Economic Forum Global Competitiveness Report, 2012 и World Development Indicators статистической базы Мирового банка (www.world.bank.org).

Рис. 1–2 демонстрируют, что между отклонением курса от ППС и соответствующими суб-индексами наблюдается не просто линейная, а экспоненциальная зависимость, которая имеет достаточно высокий уровень достоверности аппроксимации. Экспоненциальный характер зависимости указывает, что поддержание завышенного курса требует гораздо лучших институтов по сравнению с их качеством в случаях, когда курс является заниженным. Конкурентное давление с помощью институтов более интенсивно компенсируется там, где уже есть отсутствие конкурентоспособности, ассоциированной с завышенным курсом. Рис. 3. также полностью подтверждает выдвинутую теоретическую гипотезу. Характер связи между отклонением курса от ППС и суб-индексом качества институтов индекса глобальной конкурентоспособности повторяет случаи с соответствующими суб-индексами Legatum. Однако плотность связи при аппроксимации с помощью экспоненциальной функции несколько ниже. При линейной аппроксимации значение R^2 повышается, достигая статистически значимого уровня. Можно увидеть, что в случае с показателем суб-индекса качества институтов индекс глобальной конкурентоспособности рассеивания значений явно выше, а степень дисперсии значений в рамках всей выборки – ниже. Это значит, что индикатор на рис. 3 в меньшей степени варьирует в рамках всей выборки, что следует объяснить с позиции методологических особенностей построения индекса.

Принимая во внимание то, что страны с формирующимися рынками находятся на разных стадиях экономического развития, имеют различные видения политики обеспечения качества институтов, а также то, что даже развитые страны не составляют однородную группу и могут существенно отличаться по качеству институтов и степени охваченности процессом реальной конвергенции, простое разделение по принципу «развитые страны и остальные» не даст желаемого результата при оценке экономического содержания корреспонденции между институтами и отклонением курса от ППС. Для выделения кластеров, объединяющих сходные страны, выбраны данные из рис. 3. Именно для третьего случая наблюдается самая низкая плотность связи. Это даст возможность избежать переоценки результатов кластерного раздела при использовании данных, плотность связи между которыми более высокая.

В соответствии с вариацией качества институтов, согласно суб-индексу Даоского форума и степени отклонения валютного курса от ППС, выделено пять кластеров.

Первый кластер охватывает группу развитых стран с наибольшим завышенным курсом (значение отношения ППС к номинальному курсу превышает 1,3), куда вошли Австралия, Австрия, Дания, Финляндия, Швеция, Швейцария и Норвегия. Среднее значение отклонения курса от ППС составляет 1,39 при среднем значении суб-индекса индекса глобальной конкурентоспособности 5,56.

Второй кластер репрезентует страны с умеренным завышением курса (соответственно, 1–1,29). Сюда вошли: Бельгия, Канада, Франция, Германия, Исландия, Ирландия, Италия, Испания, Израиль, Япония, Новая Зеландия, Нидерланды, Великобритания, США и Люксембург. Соответствующие средние значения составляют 1,2 и 5,1.

Третий кластер объединяет развитые страны с заниженным по ППС курсом, а также страны – новые члены ЕС первой волны. Спецификой данной группы стран является то, что все они находятся приблизительно на одинаковом уровне ВВП на душу населения и в течение последнего времени пребывают под сильным влиянием процесса реальной конвергенции. Средние значения соответствующих показателей составляют 0,8 и 3,95.

Четвертый кластер связывает страны с формирующимися рынками, в которых наблюдается заниженный в отношении ППС курс, однако характеризующиеся достаточно сильными институтами, качество которых превышает аналогичные характеристики таких развитых стран, как Италия и Греция. В состав этой группы вошли традиционные азиатские и латиноамериканские лидеры по внедрению высоких стандартов институциональной организации экономики, а также ряд стран, которые активно внедряют структурные реформы. В группу входят: Сингапур, Гонконг, Тайвань, Малайзия, Корея, Турция, ЮАР, Чили, Китай, Уругвай, Черногория, Грузия, Азербайджан, Кувейт, ОАЭ, Саудовская Аравия. Значения соответствующих средних показателей составили 0,7 и 4,7.

Пятый кластер демонстрирует сходство между остальными из 82 стран, в его состав входят достаточно различные между собой государства по уровню развития, ВВП на душу населения, физическому размеру экономики и т. д. Ими являются: Румыния, Болгария, Сербия, Македония, Хорватия, Украина, Беларусь, Россия, Казахстан, Узбекистан, Армения, Молдова, Мексика, Перу, Аргентина, Колумбия, Бразилия, Эквадор, Парагвай, Венесуэла, Таиланд, Индонезия, Филиппины, Вьетнам, Индия, Алжир, Тунис, Египет, Эфиопия, ЮАР, Кения, Танзания, Сенегал, Пакистан. Данная группа стран наиболее неоднородна по экономическим, социальным либо политическим позициям. Эти страны сближает наиболее заниженный курс относительно ППС и самое низкое качество институтов, что отражается в средних групповых значениях релевантных показателей: 0,6 и 3,4.

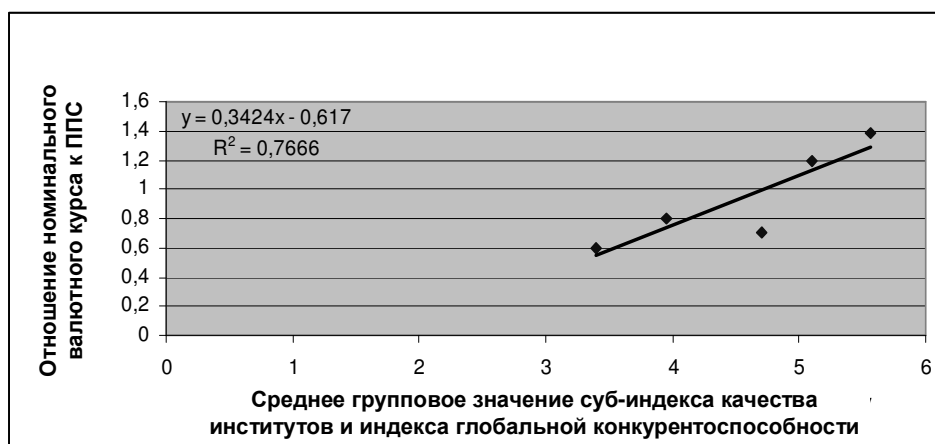
Введение средних групповых значений в регрессионную модель однозначно подтверждает прямую и очень плотную связь между качеством институтов и степенью отклонения валютного курса от ППС (рис. 4).

Как видно по характеру рассеивания данных (рис. 4), только страны, охваченные четвертым кластером, выпадают за пределы однозначной зависимости, которую можно охарактеризовать так: чем более качественными являются институты, тем в большей степени страны способны поддерживать завышенный валютный курс по ППС, достигая высоких стандартов ка-

чества жизни; чем ниже качество институтов, тем в большей степени страны готовы компенсировать занижение курса в отношении ППС, ограничивая возможности прогресса в сфере социальных стандартов соображениями поддержания глобальной конкурентоспособности.

Рисунок 4

Качество институтов и отношение обменного курса к ППС, средние данные по группам стран



Примечание. Рассчитано и построено на основе данных рис. 1–3.

Сопоставление в пределах каждого кластера анализируемых выше показателей со средними темпами экономического роста за 1995–2004 гг. и за 2012 г. (такой временной период исключает искажение результатов, потенциально обеспечиваемых влиянием предкризисного перегрева глобальной экономики и послекризисного быстрого возобновления в ответ на стимулирующие акции) также указывает на однозначность вывода о том, что влияние качества институтов и отклонение курса от ППС на динамику ВВП можно считать одинаковыми по направлению, но различными по характеру. Данные табл. 1 подтверждают это.

Таблица 1

**Средние значения суб-индекса качества институтов
индекса глобальной конкурентоспособности, отклонения курса от ППС
и экономического роста в разрезе 5 кластеров**

	Рост ВВП, %		Показатель качества институтов	Показатель отклонения валютного курс- са от ППС
	1995– 2004	2012		
Первый кластер	2,8	1,3	5,56	1,39
Второй кластер	3,3	0,7	5,1	1,2
Третий кластер	4,3	0,2	3,95	0,8
Четвертый кластер	4,6	3,6	4,7	0,7
Пятый кластер	3,5	3,2	3,4	0,6

Примечание. Рассчитано на основе данных: суб-индекс качества институтов индекса глобальной конкурентоспособности – World Economic Forum Global Competitiveness Report, 2012; соотношения ППС к номинальному валютному курсу – World Development Indicators статистической базы Мирового банка (www.world.bank.org); роста ВВП – IMF World Economic Outlook за соответствующие годы (www.imf.org).

На основе анализа данных табл. 1 можно обнаружить следующие закономерности. Первое. Самые высокие темпы экономического роста как в течение 1995–2004 г., так и в год, отмеченный появлением признаков глобальной рецессии, наблюдается в группе стран с формирующимися рынками (4 кластер), которые являются наиболее продвинутыми в области структурных реформ и формирования качественных институтов. Для данной группы стран характерно институциональное качество, являющееся более высоким, нежели в государствах, охваченных процессом реальной конвергенции в рамках интеграционных процессов в ЕС. Для стран четвертого кластера не наблюдается наиболее заниженный показатель номинального курса к ППС. Таковым он является для стран пятого кластера. Это подтверждает предположение, что поддержание высоких темпов экономического роста в новой глобально конкурентной среде невозможно исключительно на основе манипуляций с валютным курсом. Монетарные стимулы роста могут оказаться достаточно уязвимыми к эндогенности поведения реального обменного курса. В отличие от них, институциональное качество является имманентной составляющей усиления конкурентоспособности на перманентной, а не транзитивной основе.

Второе. Страны, объединенные пятым кластером, демонстрируют достаточно стабильные темпы роста как перед кризисом, так и после, даже при самом низком институциональном качестве. В определенной степени,

это отображает стандартные предположения неоклассической модели о том, что страны с более низким ВВП на душу населения должны расти быстрее. Впрочем, достижение этого следует отнести на счет наиболее заниженного курса к ППС. Несмотря на то, что средние групповые темпы роста данных стран несколько выше, чем в развитых странах, они уступают тем, что наличествуют в государствах с высоким качеством институтов. Это означает, что именно с отсутствием институционального качества следует связывать неспособность достигать темпов экономического роста, поддерживаемого лидерами экономического развития. Аналогично, заниженный курс побуждает к развитию секторов с традиционными преимуществами, что делает экспорт уязвимым к колебаниям глобальной конъюнктуры, сдерживает развитие внутреннего рынка из-за отсутствия платежеспособного спроса, ограничивает инвестиции в человеческий капитал и ослабляет стимулы к инновациям. Сочетание слабых институтов с низкими доходами на душу населения цементируется стимулами для экономического роста со стороны заниженного курса, который тормозит развитие экономики даже при приросте ВВП.

Третье. Группа стран, охваченная третьим кластером, продемонстрировала достаточно высокие темпы экономического роста в предкризисный период. Среднее значение прироста ВВП за 1995–2004 гг. уступило только странам с формирующимся рынками и качественными институтами. В то же время, после кризиса темпы роста резко замедлились и эта группа демонстрирует наихудший результат, даже несмотря на то, что уровень развития институтов в среднем превышает существующий в странах со средними и низкими доходами (пятый кластер). Такую закономерность невозможно не объяснить, опираясь на проблему сочетания процесса реальной конвергенции с утратой конкурентоспособности. Даже несмотря на незначительное занижение курса к ППС, быстрая конвергенция доходов способствовала экономическому развитию в окружении динамично возрастающей глобальной экономики. Однако как только после кризиса глобальный ВВП замедлился, реальная конвергенция предыдущего этапа начала давить в сторону утраты конкурентоспособности. Достаточно ограниченные возможности снижения курса валют (Португалия, Греция, Словения, Словакия, Эстония – члены зоны евро, страны ЕС первой волны присоединения сталкиваются с продолжительным притоком капиталов (о специфике этого факта по сравнению с другими странами подобного уровня развития см. [19])) не компенсируют утрату конкурентоспособности, вызванную ростом реальных доходов на этапе быстрого развития. В то же время, структурные реформы в этой группе стран, инспирированные стремлением к более глубокой интеграции с ЕС и повышению гибкости экономик с целью повышения результативности от членства в еврозоне, свидетельствуют, что возобновление и перманентное поддержание глобальной конкурентоспособности следует искать не столько в занижении курса к ППС, сколько в развитии надлежащих институтов, которые гарантировали бы высокую склонность к инновациям,

развитие человеческого капитала и минимизацию кумулятивных транзакционных затрат в экономике.

Четвертое. Наиболее развитые страны мира (1–2 кластер), как это и предусматривает неоклассическая теория роста, в течение анализируемых периодов продемонстрировали медленные темпы прироста ВВП. Вряд ли это должно удивить, несмотря на высокое качество институтов. Однако, учитывая, что большинству из них свойственна определенная способность валютного курса (ведь платежные профициты таргетируются многими странами с формирующимися рынками, направляющими капиталы на финансовые рынки развитых стран), уже завышенный курс в отношении ППС не остановил экономического роста. Качество институтов выступило фундаментальной основой инновационного развития, компенсирующей давление на глобальную конкурентоспособность со стороны завышенного в отношении ППС валютного курса. Это особенно свойственно тем странам, где существует наибольшее отклонение курса вверх от паритета покупательной способности. Несмотря на существенное завышение курса темпы роста перед кризисом в странах первого кластера несущественно уступали развитым странам другого кластера, а после кризиса оказались выше. Такую закономерность можно объяснить тем, что, возможно, качественные институты тормозили процикличность, выступая дополнительным фактором гибкости и привлечения инвестиций в инновационные секторы после кризиса. Анализ структурных реформ в Скандинавии [17; 18] убеждает, что создание качественных институтов, ориентированных на стимулы для развития инноваций, человеческого капитала, повышение гибкости экономики и адаптивности к шокам полностью компенсирует завышение курса к ППС и высокий уровень доходов на душу населения, отодвигая монетарные факторы влияния на глобальную конкурентоспособность на задний план.

Пятое. Группирование стран мира из соображений качества институтов свидетельствует об отсутствии региональной однородности. Устоявшиеся взгляды на сочетание процессов глобализации и регионализации скорее является продолжением линии анализа политэкономии интеграционных процессов, когда географически близкие сообщества демонстрируют формализованные обязательства по углублению многостороннего сотрудничества. Однако существенные интрарегиональные отличия все в большей степени инспирируются тем, как качество институтов превращается в стимул экономического развития и атракции глобальных капиталов. Преимущество и выгоды региональной интеграции, как бы ни проектировалось их равномерное распределение между участниками, будут актуализироваться не столько там, где будет существовать ценовое конкурентное преимущество, поддерживаемое заниженным курсом к ППС, сколько там, где будет существовать преимущество на стороне качества институтов. Это означает, что усиление асимметрий в рамках формализованных интеграционных объединений не сводится исключительно к отцентрированным силам в рамках оси «центр-периферия», а эволюционирует в сторону институцио-

нальной конкуренции. С точки зрения развития глобальной экономики, это означает, что в мире будет преобладать фрагментация не по географическому, а по институциональному принципу. Лидеры в институциональной конкуренции будут формировать новые центры, окруженные географически близкой периферией институциональных аутсайдеров.

Выводы. Глобальные монетарные взаимоотношения, в рамках которых одни страны таргетируют платежные профициты, а другие приспосабливаются к внешнему спросу на их активы, трансформировали систему глобальной конкуренции. Ограниченные возможности коррекции платежных балансов на основе монетарных подходов требуют создания качественно новой модели поддержания глобальной конкурентоспособности. Традиционное разделение стран на развитые с завышенными или приближенными к ППС курсами и страны с низкими и средними доходами с заниженными курсами не учитывает поразительных отличий степени таких отклонений, а также то, что эндогенность реального обменного курса подтверждается не всегда. Качество институтов как выражение привлечения капиталов, стимулов к инновациям, роста стоимости человеческого капитала и минимизации кумулятивных трансакционных затрат должно компенсировать конкурентное давление, порождаемое странами с низкими и средними доходами, которые проводят политику монетарного меркантилизма. На эмпирическом уровне выявлено, что качество институтов находится в прямой экспоненциальной/линейной зависимости от степени отклонения курса от ППС. Различия в качестве институтов в разрезе подобных по уровню экономического развития стран позволило выявить пять кластеров, которые объединяют страны по качеству институтов и степени отклонения курсов от ППС. Заниженные курсы однозначно корреспондируют с институтами низкого качества, компенсируя отсутствие последней для стимулирования экономического роста, тогда как завышенные курсы корреспондируют с высококачественными институтами, компенсирующими конкурентное давление, и позволяют поддерживать глобальную конкурентоспособность на инновационной основе. Наивысшие темпы экономического роста наблюдаются в странах с качественными институтами, однако и с несколько заниженными курсами. Страны, охваченные мощной реальной конвергенцией, сталкиваются с проблемой поддержания конкурентоспособности, а потому осуществляют реформы, направленные на повышение качества институтов. Развитые страны способны поддерживать экономический рост даже в неблагоприятном глобальном монетарном окружении за счет привлечения капиталов в инновационные секторы, чувствительные к институциональному качеству. Значительные интрарегиональные различия формируются благодаря разрывам в качестве институтов. Это означает, что фрагментация глобальной экономики будет происходить не по географическому принципу, а по институциональному. Институциональная конкуренция будет становиться основой формирования новой модели «центр – периферия».

Литература

1. Aizenman J., Lee J. International Reserves: Precautionary vs. Mercantilist Views, Theory and Evidence // IMF Working Paper. – 2005. – wp/05/198. – P. 1–17.
2. Aizenman J. Large Hoarding of International Reserves and the Emerging Global Economic Architecture // NBER Working paper. – 2007. – № 13277. – P. 3–19.
3. Blanchard O., Milesi-Ferretti G.-M. (Why) Should Current Account Balances Be Reduced // IMF Staff Discussion Note. – 2011. – SDN/11/03. – P. 1–15.
4. Blanchard O., Milesi-Ferretti G.-M. Global Imbalances: In Midstream? // IMF Staff Position Note. – 2009. – SPN/09/29. – P. 1–31.
5. Magud N., Sosa S. The Missing Link between Dutch Disease, Appreciation, and Growth // IMF Research Bulletin. – 2011. – Vol. 12. – № 2. – P. 1–5.
6. Sachs J., Tornell A., Velasco A. Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995 // Brooking Papers on Economic Activity. – 1996. – № 1. – P. 147–198.
7. Попов В. Уроки валютного кризиса в России и других странах // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 100–122.
8. Exchange Rates in the Increasingly Interdependent World // IMF Occasional Papers. – 2001. – № 193. – P. 1–61.
9. Aghion Ph., Bacchetta Ph., Ranciere R., Rogoff K. Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development // NBER Working Paper. – 2006. – № 12117.
10. Aizenman J., Riera-Crichton D. Real Exchange Rate and International Reserves in the Era of Growing Financial and Trade Integration // NBER Working Paper. – 2006. – № 12363.
11. Aizenman J., Marion N. International Reserve Holding with Sovereign Risk and Costly Tax Collection // Economic Journal. – 2004. – Vol. 17. – P. 370–400.
12. Rato de R. The IMF's Medium-Term Strategy: New Priorities, New Directions. Remarks by R. de Rato Managing Director, International Monetary Fund At the Aspen Institute, Rome, Italy, February 9, 2006 // IMF Speeches. – 2006. // www.imf.org.
13. Bhalla S. Devaluing to Prosperity: Misaligned Currencies and Their Growth Consequences. – Wash. (D.C.): IIE, 2012. – 263 p.

14. World Development Report: Building Institutions for Markets. World Bank. – New York: Oxford University Press, 2002.
15. Zhuang J., Dios De E., Lagman-Martin A. Governance and Institutional Quality and the Links with Economic Growth and Income Inequality: With Special Reference to Developing Asia // Asian Development Bank Economics Working Paper. – 2010. – № 193. – 63 p.
16. Pelagidis Th. Structural and Institutional Divergence in the Eurozone // Challenge. – 2009. – May-June. – Vol. 52. – № 3. – P. 1–13.
17. Eklund K. Nordic Capitalism: Lessons Learned // Shared Norms for the New Reality. – World Economic Forum. – Davos. – 2011.
18. Berggren H., Tragardh L. Social Trust and Radical Individualism. The Paradox at the Heart of Nordic Capitalism // Shared Norms for the New Reality. – World Economic Forum. – Davos. – 2011.
19. Abiad A., Leigh D., Mody A. International Finance and Income Convergence: Europe is Different // IMF Working Paper. – 2007. – WP/07/64. – P. 1–36.

Статья поступила в редакцию 29 октября 2013 г.

Европейская экономика

Сергей ВОЙТКО

**ВНЕШНИЙ ДОЛГ
СТРАН ЕВРОСОЮЗА И УКРАИНЫ
В КООРДИНАТАХ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ****Резюме**

Сделан анализ существующих научных исследований по вопросам внешнего долга. Осуществлен анализ положения стран Евросоюза и Украины в координатах Индекса качества жизни, Индекса безопасности жизни, Индекса экономического измерения, индекса устойчивого развития по данным 2012 года с учетом внешнего долга этих стран. Доказано, что страны Евросоюза со значительными объемами внешних заимствований имеют несколько лучшие значения Индекса качества жизни, чем Индекса безопасности жизни. Отмечен высокий уровень Индекса качества жизни для подавляющего числа стран Евросоюза при значительном объеме внешнего долга на душу населения. Доказано наличие «гравитационного» эффекта для стран-соседей, что отражено близкими значениями комплексных показателей, индексов качества и безопасности жизни. Определено высокое значение коэффициента корреляции между Индексом экономического измерения и Индексом устойчивого развития, что подтвердило влияние внешних заимствований на улучшение значений обоих этих индексов.

© Сергей Войтко, 2014.

Войтко Сергей, докт. экон. наук, доцент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт», Украина.

Ключевые слова

Европейский Союз, внешний долг, Индекс качества жизни, Индекс безопасности жизни, Индекс экономического измерения, Индекс устойчивого развития.

Классификация по JEL: H81, F50.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами. Внешние заимствования являются приемлемым в мире средством поддержания и развития национальных экономик. Государственный внешний долг образуется путем возникновения обязательств вследствие получения кредитов от иностранных государств, международных организаций и финансово-банковских учреждений, осуществления государственных заимствований на международных финансовых рынках и вступления в действие государственных внешних гарантий по долгу частных предприятий [1]. Внешний долг также является одним из механизмов повышения качества жизни населения страны путем, например, финансирования социальных обязательств. Внешние заимствования при рациональном использовании, с одной стороны, косвенно влияют на положительную динамику макроэкономических показателей. С другой стороны, «проедание» может иметь последствия «долговой петли».

Актуальность поставленной проблематики для национальной экономики именно и подтверждается тем, что на 01 июля 2013 года валовой внешний долг составил 134,4 млн дол. [2], а ВВП за I полугодие 2013 года [3] составило 653,5 млн грн. Экстраполируя показатели, получим $2 \times 653,5 = 1307,0$ млрд грн. ВВП 2013 года. В долларовом эквиваленте ВВП может составить более 160 млрд дол. В таком случае валовой внешний долг составит более 80 % к ВВП (при условии, что эти показатели в текущем году меняться не будут).

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение данной проблемы и которые берет за основу автор, определение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. Государственный внешний долг образуется путем

возникновения обязательств вследствие получения кредитов от иностранных государств, международных организаций и финансово-банковских учреждений, осуществление государственных заимствований на международных финансовых рынках и вступления в действие государственных внешних гарантий по долгу частных предприятий [1]. Должным образом описаны внешние долговые обязательства в системе мировых финансово-экономических отношений в [4]. В Бюджетном Кодексе Украины указано, что «долговое обязательство – обязательство заемщика перед кредитором по кредиту (займу), возникшее в результате выпуска и размещения долговых ценных бумаг и/или заключения кредитных договоров» [5].

Системные исследования в сфере внешних заимствований ученые начали активно проводить после экономического кризиса 1998 года. Как следствие, с начала 2000 годов появилась российская монография [6] и отечественные работы несколько более позднего периода [7; 8], подготовлены новейшие научные работы на примере кризиса в Еврозоне (например, в Греции [9]).

В краткосрочной перспективе привлечение финансовых ресурсов является весьма эффективным средством временного покрытия бюджетного дефицита, дефицита платежного баланса и решения других текущих проблем национальной экономики [10, с. 24]. В долгосрочной перспективе «жизнь в долг» является, как правило, невыгодным средством поддержания экономик стран, и, тем более, указанное не содействует их развитию, то есть, как правило, не способствует росту ВВП, реализации экспортного потенциала и др. В крайнем случае, это может привести к негативным последствиям, например, к дефолту.

Отметим, что в последнее время наблюдается тенденция к росту зависимости стран-должников от внешних заимствований, ведь новые заимствования предоставляются с наличием предыдущих непогашенных кредитов, наблюдаются случаи реструктуризации долга. Также наблюдается неэффективное использование механизма внешних заимствований, что может привести к так называемому «долговому развитию», которое заключается в необходимости постоянного «вливания внешних кредитов» с целью постоянной подпитки экономик стран средствами, которые направляются на решение краткосрочных проблем.

Одной из таких проблем является погашение задолженности по выплате «тела» кредита и процентов по нему. В отдельных случаях привлекаются средства в виде кредита для выплаты того же кредита. А это решает, прежде всего, текущие проблемы задолженности отдельно взятой страны, при этом не решаются вопросы финансирования стратегических задач. Таким образом, в будущем объем долга будет больше, нежели способность страны его обслуживать. А ожидаемые расходы именно на обслуживание долга будут препятствовать последующим внутренним и внешним инвестициям (Paul R. Krugman, 1988 г. [11]; Sachs, 1989 г. [12]). Это, в свою очередь, в еще большей степени препятствует экономическому росту и возможности выплат по долговым обязательствам.

Нерешенными частями проблематики является то, что привлечение внешних заимствований, с одной стороны, является средством развития страны, повышения уровня отдельных ее макроэкономических показателей и, как следствие, уровня жизни населения, а с другой, возможно получение негативных последствий при определенных условиях нерационального использования привлеченных средств.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Выдвигается гипотеза, что имеется тесная связь долговых обязательств по индексам и индикаторам устойчивого развития, что и обусловило постановку соответствующих задач.

Задачами данной статьи является исследование закономерностей и исключений в положении Украины и стран Европейского Союза в координатах Индекса качества жизни, Индекса безопасности жизни, Индекса экономического измерения, Индекса устойчивого развития и объема внешнего долга (общего и приведенного на одного человека). Основой тех или иных утверждений являются результаты анализа положения страны в указанных координатах и взаимное расположение этих стран. Массив для исследования сформирован на основе баз данных Всемирного центра данных по геоинформатике и устойчивому развитию [13], Всемирного банка [14] (показатель для стран Евросоюза – показатель Central government debt, total) и [15] (для Украины).

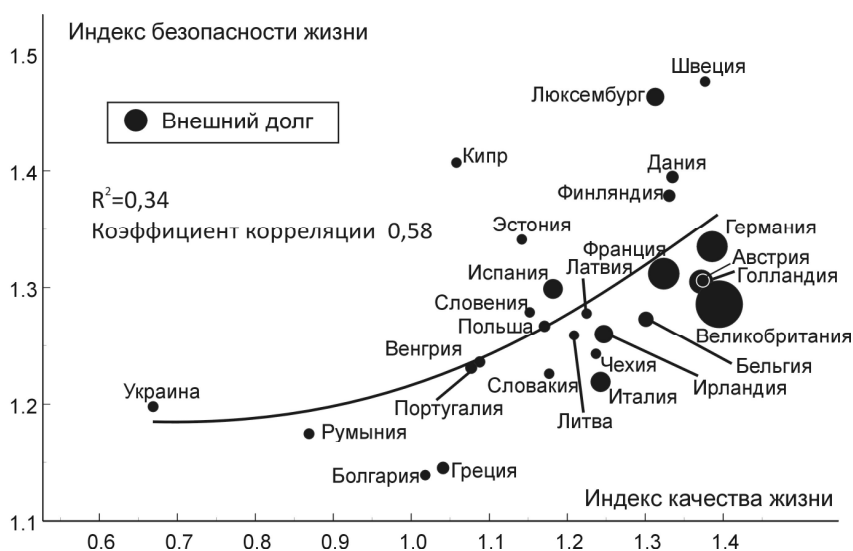
Методологической основой исследования является комплексный подход к сопоставлению макроэкономического и интегральных показателей, характеризующих такие объекты, как страны, с целью сопоставления их положений по избранным индексам и показателям. С целью определения уровня сходства стран избрана методика определения расстояния между точками по формуле $S_{ab} = \sqrt{(I_{QLa} - I_{QLb})^2 - (I_{SLa} - I_{SLb})^2}$. При меньших значениях S_{ab} имеем большую схожесть для стран a и b в тех или иных координатах индексов и индикаторов устойчивого развития.

Системный подход используется в определении закономерностей в размещении стран по выбранным показателям в определенных координатах. Основные положения приведены в [16, с. 9–11], где должным образом приведена методология оценки устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Размещение положения стран Европейского Союза и Украины в координатах Индекса качества жизни и Индекса безопасности жизни по данным 2012 года представлено на рис. 1. Дополнительно графически площадью круга представлен объем внешнего долга для этих стран.

Рисунок 1

Визуализация положения стран Европейского Союза в координатах Индекса качества жизни, Индекса безопасности жизни и объема внешнего долга (по данным 2012 года) [13–15]



По результатам анализа положений стран в определенных выше координатах имеем несколько разрозненные группы. Следует отметить, что Украина находится весьма отдаленно от других стран Евросоюза по Индексу качества жизни. Однако по Индексу безопасности жизни она имеет несколько лучшие значения, чем Болгария, Греция и Румыния. Стоит отметить, что страны со значительными объемами внешнего долга имеют гораздо лучшие положения Индекса качества жизни, чем Индекса безопасности жизни. Это объясняется тем, что внешние заимствования направляются на обеспечение потребностей инфраструктуры, которая повышает уровень качества жизни населения страны. Соответственно, внешняя задолженность определенным образом снижает уровень экономической безопасности и, соответственно, Индекс безопасности жизни.

Отметим, что Греция и Кипр находятся на одном уровне по значениям Индекса качества жизни. Однако по Индексу безопасности жизни эти страны находятся на довольно значительном расстоянии друг от друга (разница в значениях показателей – около 0,25). В данном случае следует учитывать, что данные для исследования взяты за 2012 год и в тот период Греция уже находилась в кризисном состоянии длительное время, а Кипр почувствовал

кризисное состояние только в марте 2013 года. Заслуживает внимания то, что рядом с Грецией находится Болгария, которая уже имеет затяжное кризисное состояние, которое получило развитие в митингах марта и июля 2013 года.

Следует отметить, что страны Бенилюкса (Бельгия, Нидерланды и Люксембург) и Прибалтики (Латвия, Литва и Эстония) компактно сосредоточены в узком отрезке значений по Индексу качества жизни. Европейские страны, входящие в «Большую Семерку» (Великобритания, Италия, Германия, Франция), также сгруппированы компактно по двум этим индексам. Именно эти страны «Большой Семерки» имеют значительные объемы внешнего долга.

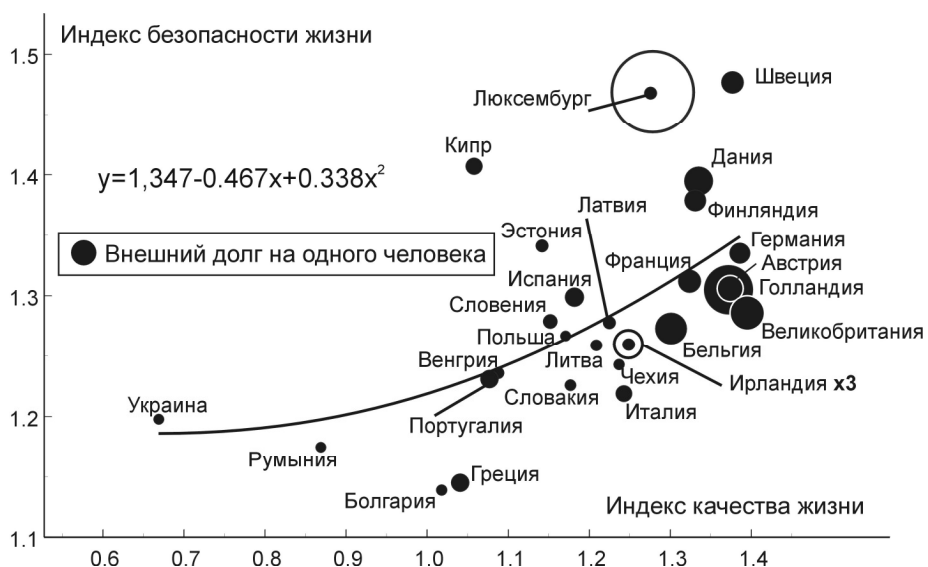
Для более тщательного исследования закономерностей в размещении стран в координатах Индекса качества жизни и Индекса безопасности жизни осуществлена визуализация (рис. 2) еще и по приведенному показателю – внешний долг на душу населения.

По анализу места положения стран в избранных координатах с учетом приведенного показателя (внешний долг на одного человека) отметим определенные закономерности. Так, достаточно четко выражено то, что подавляющее число стран со значительными объемами внешнего долга на душу населения имеют высокий уровень Индекса качества жизни. Для Италии это 1,24 при максимуме 1,48 для Швейцарии) эта страна удалена из визуализации, ведь не входит в Евросоюз). К этому следует добавить то, что эти же страны образуют группу с достаточно высокими значениями Индекса безопасности жизни (от 1,22 для Италии до 1,48 для Швеции, при максимуме 1,53 для Австралии).

Итак, по результатам этого этапа анализа следует отметить следующее: внешние заимствования предоставили возможность подавляющему большинству стран Евросоюза получить высокие уровни как Индекса качества, так и безопасности жизни. Однако отдельные страны, имея посредственные значения приведенного на одного человека объема внешнего долга (Кипр и Греция), в большей степени попали в кризисное состояние, что сказалось на социально-экономической стабильности этих стран. Страны, имеющие относительно низкие значения объема внешнего долга на душу населения, в основном находятся в «центре» рассматриваемой системы координат. Это Латвия, Литва, Эстония, Словения, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия. Несколько «в стороне» находятся такие страны, как Румыния, Болгария и Украина. Кстати, Румыния и Болгария вошли в Евросоюз только в 2007 году. Примерно на их уровне по Индексу безопасности жизни и находится Украина.

Рисунок 2

Визуализация положения стран Европейского Союза в координатах Индекса качества жизни, Индекса безопасности жизни и объема внешнего долга на душу населения (по данным 2012) [13–15]

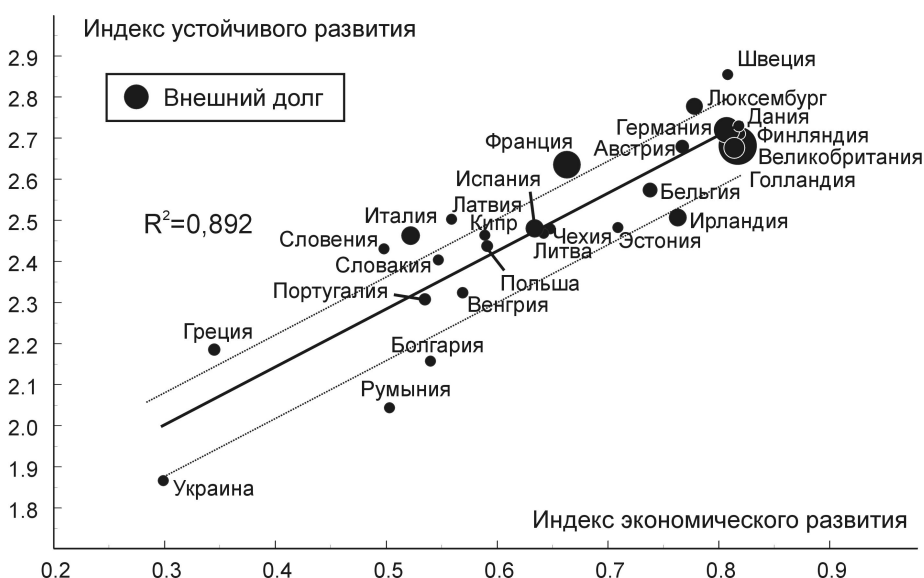


Отметим, что явным образом наблюдается «гравитационный» эффект, который подтверждает то, что страны-соседи близки не только по территориальному признаку, имея общие границы, но и за близкими значениями комплексных показателей: Индекса качества жизни и Индекса безопасности жизни. Имеем для Украины такие сходные по значению индексов страны-соседи, как Болгария и Румыния, для Чехии и Словакии- Польша, Германия рядом с Францией, Швеция и Финляндия между собой по координатам индексов помещают Данию и т. д. О странах Бенилюкса и Прибалтики уже шла речь выше.

Обобщение экономической, социальной и экологической составляющих, которые отражают компоненты качества и безопасности жизни индекса устойчивого развития, осуществляется по соответствующей методологии. Такое обобщение отражается именно в значении Индекса устойчивого развития. Для стран Европейского Союза и Украины размещение стран в координатах Индекса экономического измерения и Индекса устойчивого развития представлено на рис. 3.

Рисунок 3

Размещение стран Европейского Союза и Украины в координатах Индекса экономического измерения, Индекса устойчивого развития и объема внешнего долга (по данным 2012 года) [13–15]

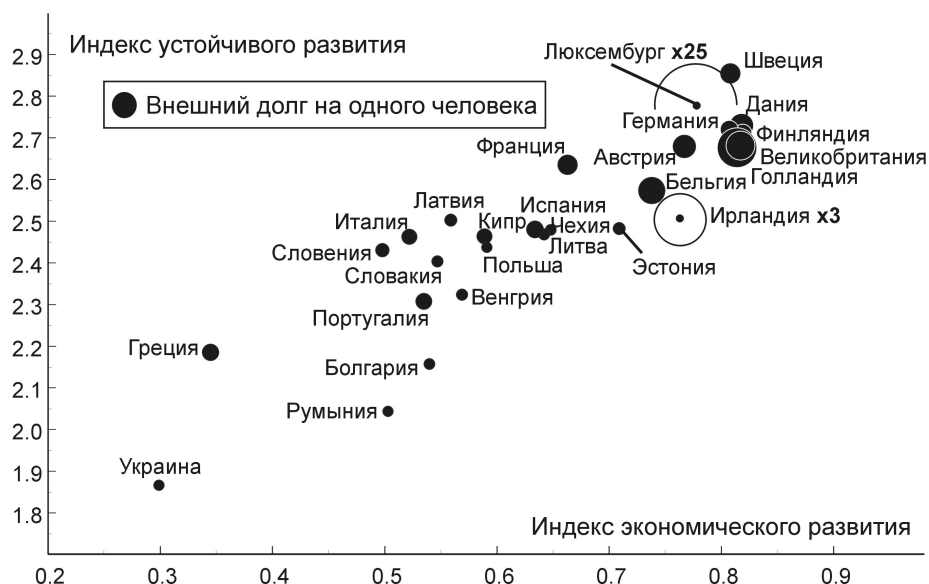


Анализируя размещение стран в этих координатах, отметим то, что большинство точек «выстроено» в узком коридоре ($\pm 0,5$ от min/max тренда) в направлении возрастания индексов. Есть страны, которые имеют значительный уровень влияния экономической составляющей на индекс устойчивого развития, коэффициент корреляции для этих стран в заданных показателях составляет 0,892. Что касается объема внешнего долга, то тут следует отметить, что страны со значительным объемом долга имеют лучшие значения обоих индексов. Указанное еще большей степенью выражено в приведении объема внешнего долга на душу населения (рис. 4).

По Индексу экономического измерения, начиная с Франции, все страны, кроме Эстонии, имеют более высокие значения показателя. Они также имеют значительный объем внешнего долга, приведенного на одного человека. Однако Франция является «центральной» страной среди крупнейших должников Евросоюза по Индексу устойчивого развития.

Рисунок 4

Размещение стран Европейского Союза и Украины в координатах Индекса экономического измерения, Индекса устойчивого развития и объема внешнего долга на душу населения (по данным 2012 года) [13–15]

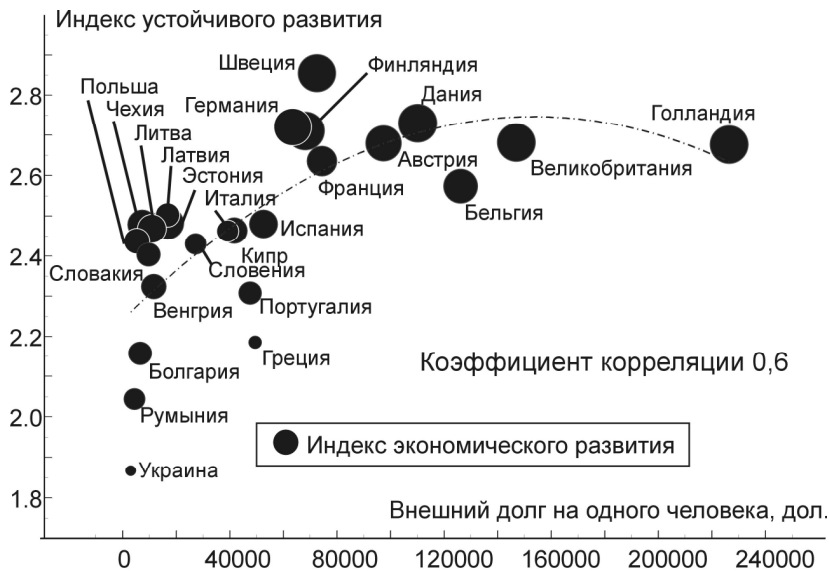


Для определения особенностей в зависимости от объема внешнего долга на душу населения и Индекса устойчивого развития на рис. 5 приведена визуализация, которая показывает, что существенной зависимости Индекса устойчивого развития от объема внешнего долга на душу населения в указанных странах нет.

Однако, судя по «плотности» больших кругов в верхней части (значительный уровень Индекса устойчивого развития), можно подтвердить, что именно экономическая составляющая определяет устойчивость развития страны, а наличие больших по площади кругов в верхнем центре и в верхнем правом углу отражает то, что именно значительные объемы внешнего долга на душу населения предоставляют стране возможность экономического развития.

Рисунок 5

Размещение стран Европейского Союза и Украины в координатах объема внешнего долга на душу населения и Индекса устойчивого развития, справочно приведен Индекс экономического измерения (по данным 2012 года) [13–15]



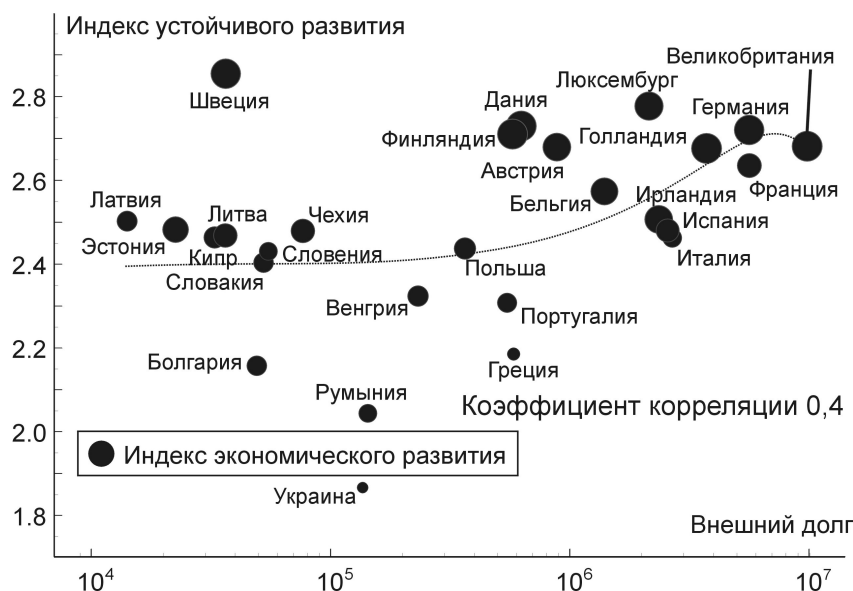
На рис. 6 визуализировано размещение стран Европейского Союза и Украины в координатах объема внешнего долга и Индекса устойчивого развития. Для наглядности шкала внешнего долга показана в логарифмическом масштабе.

Именно анализируя такое размещение стран в пространстве внешнего долга (абсолютное значение для страны) и Индекса устойчивого развития, предоставляется возможность оценить при незначительном уровне коэффициента корреляции влияние на развитие внешних заимствований именно для стран Европейского Союза, которые относятся к «Большой Семерке»: Великобритания, Германия, Франция и Италия. Указанные страны имеют наибольшие уровни внешнего долга.

Итак, для динамично развивающегося в мире союза стран, Европейского Союза, следует отметить то, что для этой группы основой успешности как экономического развития, так и по индексу устойчивого развития являются внешние заимствования.

Рисунок 6

Размещение стран Европейского Союза и Украины в координатах объема внешнего долга и Индекса устойчивого развития, справочно приведен Индекс экономического измерения (по данным 2012 года) [13–15]



Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в этом направлении. Итак, резюмируя вышесказанное, выделим следующее:

1. На основе значений Индексов безопасности и качества жизни за 2012 год доказано, что страны Европейского Союза со значительными объемами внешних заимствований имели значительно лучшие показатели Индекса качества жизни, чем Индекса безопасности жизни. Указанное объясняется тем, что заимствованные средства в большей степени направлены на улучшение уровня жизни в стране, при этом уменьшается уровень экономической безопасности и, соответственно, значение Индекса безопасности жизни.

2. При использовании в анализе приведенного показателя (пересчет на одного жителя страны) отметим то, что подавляющее число стран Евросоюза со значительными объемами внешнего долга на душу населения имеют высокий уровень Индекса качества жизни.

3. На основе рассмотрения взаимного расположения стран в выбранных координатах доказано наличие «гравитационного» эффекта, который подтвердил то, что страны-соседи по территории имеют достаточно близкие значения комплексных показателей: Индексов качества и безопасности жизни.

4. При использовании комплексного, обобщающего показателя, сочетающего экономическую, социальную и экологическую составляющие (индекс устойчивого развития), определены: достаточно высокий коэффициент корреляции (0,892) этого Индекса экономического измерения; доказано, что внешние заимствования способствуют улучшению значений обоих этих индексов.

5. На основе результатов анализа размещения стран Европейского Союза и Украины в координатах объема внешнего долга и Индекса устойчивого развития доказано то, что страны Европейского Союза, относящиеся к «Большой Семерке», имеют наибольшие внешние заимствования в абсолютном измерении и при этом характеризуются высоким уровнем Индекса устойчивого развития.

Научная новизна: методический подход к определению влияния объема внешних заимствований (валового внешнего долга) на размещение стран в координатах Индекса качества жизни, Индекса безопасности жизни, Индекса экономического измерения, Индекса устойчивого развития и объема этого долга (общей суммы и приведенного на одного человека) с целью сопоставления положений стран по избранным индексам и показателям.

Практическое значение полученных результатов исследования: использование полученных результатов доказывает возможность использования внешних заимствований с целью повышения Индексов качества жизни, экономического измерения и устойчивого развития и возможного снижения Индекса безопасности жизни для стран Евросоюза и Украины.

Направление дальнейших исследований: целесообразно определить функциональные зависимости влияния объема внешнего долга стран (абсолютные и относительные значения) на характеристики динамических эффектов, возможные для значений Индекса качества жизни, Индекса безопасности жизни, Индекса экономического измерения, Индекса устойчивого развития, учитывая стабильность экономик этих стран.

Литература

1. Озаріна О. В. Складові зовнішніх запозичень України / О. В. Опаріна // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. праць. Вип. 28, т. 1 / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – С. 104–112.
2. Валовий зовнішній борг [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступа : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466.
3. Валовий внутрішній продукт, продукція промисловості та сільського господарства, інвестиції, роздрібний товарооборот. Основні показники економічного розвитку [Електронний ресурс] // Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступа : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
4. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Т. П. Вахненко; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К. : Фенікс, 2006. – 536 с.
5. Бюджетний кодекс України // Верховна Рада України; Кодекс України, 08.07.2010 р., № 2456-VI.
6. Головачев Д. Л. Государственный долг. Теория, российская и мировая практика [Текст] / Д. Л. Головачев ; ред. М. А. Сажина. – М. : ЧеРо, 1998. – 176 с.
7. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст] / В. В. Козюк; Тернопільський держ. технічний ун-т ім. Івана Пулюя. – Т. : Карт-бланш, 2002. – 238 с.
8. Заверуха І. Б. Державний борг України: проблеми правового регулювання / І. Б. Заверуха ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л. : Видавничий центр ЛНУ ім. І.Франка, 2006. – 309 с.
9. Petrakis P. The Greek Economy and Crisis. Challenger and Responses [Text] / Panagiotis Petrakis. – Berlin Springer-Verlang, 2012. – 450 p.
10. Helpman E., Horovits M. Voluntary debt reduction: incentives and welfare [Text] / E. Helpman, M. Horovits // le-heker aratsot mitpathot, National Bureau of Economic Research. – 1988. – 42 p.
11. Krugman P. Market-based debt-reduction schemes [Text] / Paul R. Krugman // Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1988. – 28 p.
12. Sachs J. New approaches to the Latin American debt crisis [Text] / Jeffrey Sachs // International Finance Section, Dept. of Economics, Princeton University, 1989. – 50 p.

13. Офіційний сайт Світового центру даних с геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/data/>
14. Офіційний сайт Світового банку. Data & Research. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econ.worldbank.org/>.
15. Зовнішній борг: статистичні дані [Електронний ресурс] Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44466/
16. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти: У 2 ч. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.]; Виконавці: А. О. Болдак, С. В. Войтко, О. А. Гавриш, І. М. Джигирей та інші : наук. кер. М. З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 1. Глобальний аналіз якості та безпеки життя людей. – 2010. – 255 с.

Статья поступила в редакцию 17 октября 2013 г.



Регионализация

Ян ПЫКА,
Адам ЯНИШЕВСКИ

**«SMART SPECIALISATIONS»
В РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ
ЭКОСИСТЕМАХ**

Резюме

В условиях современных вызовов ключевой задачей в социально-экономическом развитии страны является определение новых преимуществ, заключающихся в расширении использования знаний, интеллектуального капитала и способности государственных структур обеспечить формирование инновационной модели развития. Региональные инновационные экосистемы выступают инструментом государственной политики, которая базируется на приоритете инновационного постулата. В статье представлены методические основы построения региональной инновационной стратегии и векторы формирования инновационной экосистемы в регионе.

Ключевые слова

Национальные инновационные системы, региональная инновационная экосистема, экосистема, интеллигентная специализация, инновационность фирм, инновационность регионов.

© Ян Пыка, Адам Янишевски, 2014.

Пыка Ян, доктор, профессор, Университет экономики в Катовице, Польша.
Янишевски Адам, магистр, Университет экономики в Катовице, Польша.

Классификация по JEL: O31, O32.

Мировой экономический кризис привел к тому, что Европа, с целью обеспечения своих позиций на политической и экономической карте мира, вынуждена противостоять таким вызовам, как глобализация, растущий спрос на ограниченные ресурсы, старение населения и усиление конкуренции со стороны новых стран-членов. С этой целью объединенная Европа приняла в рамках стратегии «Европа – 2020» инициативу «Инновационный Союз», которая предусматривает многостороннюю стратегию развития инноваций, обеспечивающих практическую реализацию приоритетов интеллигентного и уравновешенного развития. Подтверждением этого может служить предоставленная роль для интеллигентных инноваций, которая содержится в итоговом документе Совета Европейского Союза, известного под названием «Уния инновации». Заметим, что в этом контексте Совет ЕС отмечает концепцию интеллигентной специализации, которая служит базой для определения национальных приоритетов и построения региональных инновационных стратегий, а также приграничного сотрудничества, создавая, тем самым, всем регионам возможности для использования своих сильных сторон [6, 1–4]. Таким образом, можно утверждать, что интеллигентная специализация постепенно превращается в ключевой фактор, определяющий стратегию экономического развития стран ЕС в мировом пространстве.

Важную роль в создании инновационной системы, выступающей неотъемлемой частью экономики знаний, играет современная конструктивная инновационная политика, являющаяся одним из современных векторов в общей экономической стратегии страны. В нынешних условиях хозяйствования инновационная политика выступает важным инструментом государственного влияния процессов социального-экономического развития страны путем поддержки и развития инноваций. Заметим, что сегодня она отражена в инновационных стратегиях, разработанных и внедренных на различных уровнях управления, которые нашли практическое применение во всех развитых странах мира, охватывая широкий спектр проблем.

Впервые в научном терминологическом поле понятие «национальной инновационной системы» использовал ученый Ch. Freeman, представив ее «в качестве сети сотрудничающих в государственном и частном секторах институтов, активность и взаимодействие которых инициируют импорт, модификацию и диффузию новых технологий» [10, 182]. В течение следующих

двадцати лет произошли эволюционные изменения в подходах к изучению и в толковании понятия «национальной инновационной системы». Однако, несмотря на многообразие дефиниций данного понятия, можно утверждать об акцентировании внимания на необходимости анализа окружения, влияющего на инновационность предприятий, определяя их инновационную политику. В современных научных исследованиях очень часто для определения национальной инновационной системы исследователи опираются на определение, предложенное ученым Ch. Edquist [8, 182], который предлагает более широкое толкование понятия «национальной инновационной системы», поскольку охватывает все важные экономические, социальные, политические, организационные, институциональные и другие факторы, влияющие на разработку, распространение и использование инноваций. Стоит заметить, что именно на таком основании базируется определение, предложенное в Оксфордском справочнике инноваций, одновременно указывающее на важность локальных условий, связанных с процессом формирования основных элементов или с организацией и институтами. С учетом вышеизложенного, приходим к пониманию, что в этом контексте инновационная политика должна поддерживать и инициировать деятельность, связанную с управлением инновационной деятельностью предприятий при помощи различных инструментов, например, консультирования или обучения.

В научной литературе инновационная политика также определяется как «комплекс мер по поддержке использования в хозяйственной деятельности результатов научных исследований, новых знаний, изобретений» [12, 396]. По мнению экономистов, инновационная политика включает: государственные программы, инструменты, механизмы и меры, используемые государством с целью прямого или косвенно влияния на инновационный уровень субъектов хозяйствования, секторов, а также для формирования инновационно-структурированной экономики [3, 166]. На основе анализа литературных источников выделим следующие виды инструментов инновационной политики:

- спроса – основываются на реализации программ государственных закупок и контрактов для новых продуктов, процессов и услуг, научно-исследовательских работ;
- предложения – охватывают техническую и финансовую помощь для субъектов хозяйствования, предусматривающих реализацию определенных инноваций (например, создание научной и технической инфраструктуры, методов обучения, систем кредитов и дотаций);
- формирующие окружение, в котором функционируют предприятия (например, налоги, патентное регулирование, антимонопольное законодательство, инструменты регулирования внешней торговли, экологические нормы, трудовое законодательство);

- институциональные – предусматривают поддержку институции трансферта инноваций и технологий, технопарков и т. п.

При помощи указанных инструментов инновационной политики государство влияет на инновационность субъектов хозяйствования. Учитывая вышеприведенное и подвергнув анализу практику реализации инновационной политики в странах ЕС, можем говорить о существовании четырех уровней ее исследования и реализации, в частности: союзного (ЕС), национального, регионального и локального (рис. 1).

Европейская перспектива инновационного развития отражена в среднесрочном стратегическом документе, известном под названием «Стратегия интеллигентного и уравновешенного развития. Европа – 2020» [9].

Рисунок 1

Актуальные приоритеты научной и инновационной политики ЕС



Источник: составлено на основе [1].

«Стратегия Европа – 2020» базируется на трех взаимодополняющих друг друга приоритетах [9, 6]:

- интеллигентное развитие: развитие экономики, основанной на знаниях и инновациях;
- сбалансированное развитие: поддержка экономики, эффективно использующей ресурсы, более позитивной для окружения и конкурентоспособной;
- развитие, содействующее привлечению сообщества: поддержка экономики с высоким уровнем занятости, гарантирующим социальную и территориальную сбалансированность.

Акцентирование внимания на вышеуказанных приоритетах, по нашему мнению, позволит к 2020 году обеспечить достижение определенных ниже целей, в частности [9]:

- уровень занятости населения в возрасте 20–64 лет должен составлять 75 %;
- уровень инвестиций в научные исследования и разработки нужно увеличить до 3 % от ВВП ЕС;
- изменения в сфере климата и энергетики можно определить критерием «20/20/20» (в т. ч. включая сокращение выбросов углекислого газа на 30 %, если сложатся благоприятные для этого условия);
- количество учеников, оставивших учебу в школах, не должно превышать 10 %, а не менее 40 % молодого поколения должны получать высшее образование;
- количество людей, достигших предела бедности, должно быть сокращено на 20 миллионов.

Более тщательная оценка приоритетов и целей доказывает их взаимообусловленность. Таким образом, развитие экономики, основанной на инновационных решениях, способствует повышению эффективности использования ресурсов, что непременно приведет к повышению конкурентоспособности и охраны окружения. В то же время, считаем, что увеличение уровня занятости приведет к уменьшению масштабов бедности и улучшению качества жизни людей.

Для выполнения указанных выше задач предусмотрено, что «каждая страна получит перечень рекомендаций, невыполнение которых предусматривает применение предупреждений» [9, 15]. Более того, значительная заинтересованность Европейской Комиссии в содействии инновационному развитию ЕС подтверждает требование, что «на национальном уровне

страны-участники обязаны осуществить реформы национальных и региональных систем реализации научно-исследовательской деятельности таким образом, чтобы они способствовали достижению совершенства и интеллигентной специализации...» [1].

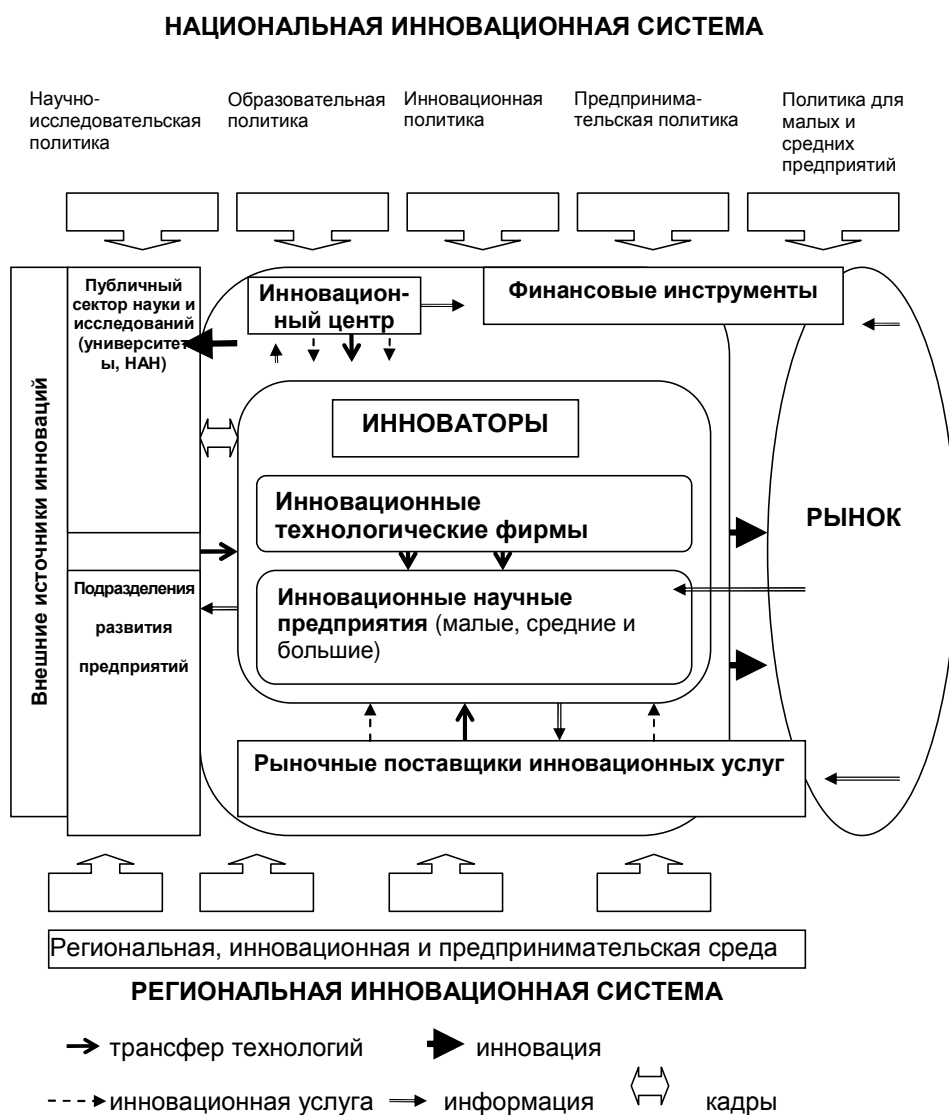
Экономический кризис в Европе показал слабые структурные стороны. Следовательно, медленные темпы роста, неудовлетворительное финансовое состояние стран и экономических систем, старение населения и низкий уровень склонности к кризисным расходам превратились в стимулы к осуществлению изменений. Однако сегодня всем стало очевидно, что для выхода из кризисного состояния Европе потребуется применение стратегии развития, базирующейся на инновациях. В связи с этим каждая страна и регион обязаны идентифицировать отрасли и сферы своей специализации в рамках определенных стратегий развития. Именно проработка этих вопросов открывает доступ к финансированию из структурных фондов ЕС 2014–2020 гг. Таким образом, Европейский Союз ожидает разработок национальных и региональных научных и инновационных стратегий по интеллигентной специализации с целью повышения эффективности использования ресурсов структурных фондов, усиления синергии между союзными, национальными и региональными политиками, а также в инвестиционных проектах, базирующихся на участии частного капитала и государственных средств.

Нарастающая конкуренция, часто носящая глобальный характер, обеспечивает повышение экономики знаний, важным элементом которой является национальная инновационная система, охватывающая инновационность фирм, научных центров, университетов, консалтинговых и других инновационно ориентированных организаций, а также инновационную политику, которая обеспечивает присоединение к ресурсу глобальных знаний, их ассимиляцию и приспособление к локальным потребностям и созданию новых технологий.

Важность роста (или, скорее, императив роста) инновационности польской экономики несомненна, а термин «инновация» нашел широкое распространение, став одним из ключевых понятий, используемых во многих сферах общественно-экономической жизни. Однако заметим, что стимулирование поиска эффективных методов и инструментов динамизации инновации значительно сложнее, нежели признание необходимости содействия инновационности. Имеющиеся на сегодня между нашей страной и европейскими странами-лидерами (также и по среднему значению в ЕС) дистанции в инновационности безоговорочно доказывают необходимость применения активных методик реализации и стимулирования инновационной деятельности на национальном, региональном и локальном уровнях. Таким образом, формирование инновационной системы, являющейся частью экономики знаний, играет важную роль в создании эффективной и современной инновационной политики (рис. 2).

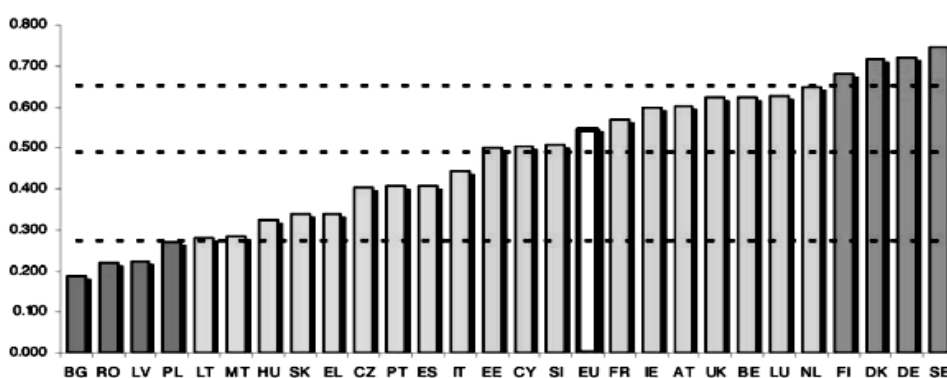
Рисунок 2

Структура национальной инновационной системы [2, 72]



Исследования подтверждают, что, несмотря на прилагаемые усилия для создания эффективной инновационной системы, Польша продолжает отличаться от стран с инновационной экономикой, поставляющих высокотехнологичные продукты или услуги. Ведь в общем рейтинге ЕС Польша занимает лишь 24 место и включена в группу стран, известных под названием «скромные новаторы», как показано на рис. 3.

Рисунок 3

Инновационность стран ЕС-27 [11, 5]

Средний результат измеряется с помощью совокупного коэффициента, включающего 24 показателя, рассчитанные по шкале от 0 к 1 (максимального рейтинга ЕС-27). Средний балл отражает итоги года 2010/2011 в связи с отсутствием данных. Результат лидеров инновации на 20 % или больше, нежели результат ЕС-27; результат «стран-последователей» менее чем на 20 % превышает, и менее чем на 10 % не достигает значения ЕС-27; результат «умеренных инноваторов» более чем на 10 % ниже, но менее чем на 50 % ниже совокупного показателя в ЕС; таким образом, таких численность инноваторов не достигает 50 % от ЕС-27.

Таким образом, можно утверждать, что в течение 2008–2009 гг. Польша переместилась из группы «умеренных инноваторов» в группу стран, находящихся в самом низком диапазоне рейтинга. В табл. 1 приведены показатели, иллюстрирующие оценку польской инновационной системы на фоне лидера союзного рынка Швеции и европейского – Швейцарии, а также на фоне средних значений показателей ЕС–27.

Таблица 1

Оценка инновационной системы Польши, Швейцарии, Швеции и ЕС-27
[11, 67–71]

	Показатели	Страна	Польша	Швейцария	Швеция	ЕС-27
ХАРАКТЕРИСТИКИ ИННОВАЦИЙ (ENABLERS)						
Человеческие ресурсы (Human Resources)						
1.1.1	Количество новых людей в возрасте 25-34 лет, получивших степень доктора наук (на 1000 жителей), чел.		0,50	3,10	2,90*	1,50
1.1.2	Удельный вес людей с высшим образованием в возрасте 30–34 лет, %		36,90	44,00	47,50	34,60
1.1.3	Удельный вес людей в возрасте 20–24 лет, получивших среднее образование, %		90,00	83,00	88,70	79,50
Открытые, совершенные, привлекательные системы исследований (Open, excellent and attractive research systems)						
1.2.1	Количество научных публикаций хотя бы с одним заграничным соавтором на 1 000 000 жителей		213	1692	1604	300
1.2.2	Количество научных публикаций среди 10 % часто цитируемых в мире (в % от общего количества публикаций в стране)		3,52	15,84	12,28	10,90
1.2.3	Количество иностранных аспирантов из других стран ЕС (или количество аспирантов другой национальности – для стран за пределами ЕС), % к общей численности аспирантов в стране)		1,91	31,56	19,99	20,02
Финансирование и поддержка (Finance and support)						
1.3.1	Удельный вес государственных расходов на НИИКР в ВВП, %		0,53	0,79	1,03	0,75
1.3.2	Удельный вес инвестиций «venture capital» на предприятиях, % ВВП		0,051	0,094	0,156	0,094

Показатели		Страна	Польша	Швейцария	Швеция	ЕС-27
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (FIRM ACTIVITIES)						
Инвестиции предприятий (Firm investments)						
2.1.1	Удельный вес расходов предприятий на НИИКР в ВВП, %		0,23	2,11	2,34	1,27
2.1.2	Инновационные расходы, не связанные с НИИКР, % к обороту		1,02	1,16	0,64	0,56
Взаимосвязи и предпринимательство (Linkages & entrepreneurship)						
2.2.1	Удельный вес сектора малых и средних предприятий, внедряющих собственные инновации, к общему количеству таких структур		11,34	28,20	37,68	31,83
2.2.2	Удельный вес сектора малых и средних предприятий, кооперирующихся в сфере инноваций, к общему количеству таких структур		4,15	9,40	17,47	11,69
2.2.3	Меры, осуществленные в рамках публично-частного партнерства на 1 млн жителей		5,30	179,90	147,00	52,80
Интеллектуальные активы (Intellectual Assets)						
2.3.1	Количество составленных патентных заявок (в системе РСТ) на млрд ВВП соответственно паритету «приобретенной силы», евро		0,45	8,12	8,93	3,90
2.3.2	Количество составленных патентных заявок (в системе РСТ) в области технологий («health technology») и окружающих технологий («environment-related technologies») на млрд ВВП соответственно паритету «приобретенной силы», евро		0,12	2,30	2,01	0,96
2.3.3	Количество новых общих товарных знаков на млрд ВВП соответственно паритету «приобретенной силы», евро		3,16	12,98	7,81	5,86
2.3.4	Количество новых общих промышленных образцов на млрд ВВП соответственно паритету «приобретенной силы», евро		4,51	8,56	5,09	4,8

		Страна	Польша	Швейцария	Швеция	ЕС-27
Показатели						
РЕЗУЛЬТАТЫ (OUTPUTS)						
Инноваторы (innovators)						
3.1.1	Предприятия, внедряющие продуктовые или служебные инновации как % к общей численности малых и средних предприятий		14,36	57,00	47,38	38,44
3.1.2	Предприятия, внедряющие маркетинговые и организационные инновации как % к общей численности малых и средних предприятий		19,95	–	42,15	40,30
3.1.3	Инновационные фирмы с быстрым ростом		–	–	–	–
Экономические эффекты (Economic effects)						
3.2.1	Удельный вес занятых в знаниеёмких секторах к общей численности занятых, %		9,30	20,00	17,40	13,60
3.2.2	Вклад экспорта высоко- и средне-технологической продукции в равновесие торгового баланса**		0,88	8,44	2,02	1,28
3.2.3	Удельный вес экспорта изделий из знаниеёмких секторов услуг к общему экспорту, %		26,14	26,51	38,7	45,14
3.2.4	Удельный вес продаж новых для рынка (new-to-market) или модернизированных (new-to-firm) изделий к общему объёму предприятия, %		8,00	19,23	8,37	14,37
3.2.5	Поступления от заграничных патентов и лицензий, % от ВВП		0,05	1,80	1,16	0,58

* Примечание: данные для Швеции включают, кроме степени доктора наук, также и данные, учитывающие квалификацию в сфере проведения прикладных исследований [11].

** Вклад рассчитан на основании формулы:

$$(X_{MHT} - M_{MHT}) - (X - M) \times [(X_{MHT} + M_{MHT}) / (X + M)]$$

де $(X_{MHT} - M_{MHT})$ – торговый баланс для средне- и высокотехнологической продукции, а $(X - M) \times [(X_{MHT} + M_{MHT}) / (X + M)]$ – теоретический торговый баланс (где X – экспорт, M – импорт соответственно средне- и высокотехнологической продукции и всей продукции [11]).

Таким образом, учитывая приведенные данные, можем утверждать, что беспокойство вызывает не столько место в рейтинге инновационности, сколько дистанция между Польшей и странами-лидерами. Очевидно, что фиксирование таких показателей инновационности приведет к потере международной конкурентоспособности страны, а потому само улучшение инновационной деятельности, как на национальном, так и на региональном уровнях, превращается в приоритетную задачу.

Так появляется идея региональной «smart specialisation», возникшая в результате работ европейской группы «Знание для роста», основанная в 2005 г. комиссаром по исследованиям Janez Potoenik. «Smart specialisation» является концепцией и инструментом формирования новой позиции стран и европейских регионов в условиях экономики знаний [7]. Таким образом, можно утверждать, что интеллигентная специализация означает идентификацию уникальных характеристик и активов каждой страны и региона с целью развития конкурентных преимуществ или концентрации ресурсов вокруг идеи конструктивной реализации целей. При этом стоит заметить, что концепцию интеллектуальной специализации нельзя считать новым явлением, ведь она в целом отражает инновационный способ мышления о будущем Европейского Союза. Появляется эта идея в результате поиска и обоснования новых импульсов развития для ЕС, с учетом динамических изменений, имеющих место в глобальном разделении экономических потенциалов. Кроме того, считаем, что данная концепция является результатом оценки недостатков «Лиссабонской стратегии» и совершенствования планирования и функционирования структурных фондов ЕС. Подтверждением правильности сделанных выводов может служить разработанный и опубликованный Европейской Комиссией учебник в рамках инициативы «Smart Specialisation Platform», содержащий рекомендации по созданию региональных инновационных стратегий, основанные на идее четырех «С» [4]:

- выборы (choices) – определение ряда инвестиционных приоритетов, с учетом предпринимательского потенциала и перспективных направлений специализации;
- конкурентное преимущество (competitive advantage) – формирование на базе имеющихся региональных экономических специализаций и мобилизация талантов благодаря сочетанию потребностей и потенциальных возможностей научно-исследовательского сектора;
- критической массы (critical mass) – ориентирование на развитие кластеров мирового уровня и создание пространства для широкого спектра междусекторного партнёрства, ускоряющего процессы диверсификации в условиях расширения участия в межрегиональных сетях;
- совместное лидерство (collaborative leadership) – привлечение в инновационные процессы не только научных институтов, фирм и

государственных органов власти, но также и потребителей и пользователей инноваций.

С целью обеспечения выполнения данных направлений правилам ЕС каждый регион обязуется разработать региональную инновационную стратегию для интеллектуальной специализации, которая базируется на совершенном SWOT-анализе и которая определяла бы систему мониторинга, оценки и взаимного контроля. Кроме того, инновационная политика ЕС, с целью повышения действенности интеллигентной специализации региона, не только предполагает использовать научные достижения, но и рекомендует разностороннюю поддержку практических (нетехнологических) инноваций и широкое применение глобальных знаний и инноваций.

В стратегии «Европа – 2020» предполагается, что интеллигентные специализации будут играть ключевую роль в разработке и реализации политики инновационного развития не только стран, но и отдельных регионов путем обработки региональных инновационных экосистем (RIS 3). Положительным моментом, по нашему мнению, при этом является обеспечение взаимосвязи между национальными и региональными стратегиями исследований и инноваций путем имплементации концепции интеллектуальных специализаций и установления единых критериев соответствия [14]:

- концентрация внимания на поддержку в сфере инновационной политики и инвестиций на ключевых национальных/региональных приоритетах, проблемах и потребностях для обеспечения развития экономики знаний, в т. ч. и информационных компьютерных технологий;
- использование сильных сторон и конкурентных преимуществ страны/региона, а также потенциала для достижения совершенства;
- поддержка технологических и практических инноваций, стимулирование инвестиций частного сектора;
- предвидение полного вовлечения заинтересованных сторон, стимулирование инновационности и экспериментирования;
- базирование на объективных данных и доказательных базах, включая надежные системы мониторинга и оценки.

Учитывая, что требования региональных стратегий и инноваций распространяются на все приоритетные направления стратегии «Европа – 2020» соответствуют целям и предусматривают применение инструментов единой политики ЕС, можно утверждать об общей ориентации на обеспечение роста и создания рабочих мест в странах и регионах ЕС. В рамках новой «Политики единения» предлагается, чтобы интеллигентная специализация осуществлялась на основе принципа «en ante», означающего, что проработка инновационной стратегии определяет направления финансовой

поддержки в этой сфере. Считаем, что акцентирование внимания на значении самого процесса определения и отбора ведущих интеллигентных специализаций в региональных инновационных стратегиях доказывает зависимость их качества и успешности реализации от участников и других заинтересованных лиц. Методические доминанты проекта создания региональной инновационной стратегии показано на рис. 4.

Исследования, проведенные в рамках проекта «Управление, осуществление и мониторинг региональной инновационной стратегии», реализованного начиная с 2009 г., которые финансировались совместно из средств операционной программы «Человеческий капитал», позволили выделить стратегические вызовы и их составляющие в табл. 2.

Детальный анализ представленных выше стратегических вызовов инновационного развития региона базировался на методологии анализа взаимного влияния между их компонентами. Именно это и положено в основу выявления роли, которую в будущем может играть каждый из элементов при формулировании стратегических целей инновационного региона и уменьшении их количества с целью выявления наиболее влияющих на динамику инноваций.

Определение миссии инновационного региона базировалось на выявлении динамики инновационных изменений, происходящих или возникающих в будущем в инновационной среде региона. Учитывая доступность ресурсов в глобальном пространстве, ограничение влияния собственности на ресурсы и их расположение, можем утверждать об их влиянии на восприятие функции участников в инновационном развитии среды бизнеса, науки и экономических условий. Ведь сегодня не наличие ресурсов, а умение их получать свидетельствует о развитии субъектов хозяйствования или регионов. Таким образом, целесообразно предположить трансформацию региональной инновационной системы в инновационную экосистему, характеризующую взаимное формирование процессов, генерирование решений, которые обычно возникают при сотрудничестве между ее участниками. При этом заметим, что экосистема характеризует климат направления создания инноваций. Фундамент экосистемы формируют взаимосвязи и эндогенные элементы региона, а внешняя ориентация участников инновационного развития нацелена в направлении экзогенного поиска ресурсов, находящихся вне региональных границ. Исходя из этого, нами предложена миссия инновационной экосистемы как движущей силы, основанной на динамично меняющемся инновационном окружении, способной создавать синергические эффекты, возникающие в результате функционирования рынка и региональной инновационной политики. Понятие инновационной экосистемы не выходит за рамки концепции ЕС по созданию так называемых инновационных стратегий третьего поколения, ориентированных на реализацию идеи интеллигентной специализации (рис. 5).

Рисунок 4

Схема методики разработки региональной инновационной стратегии



Источник: собственная разработка.

Таблица 2

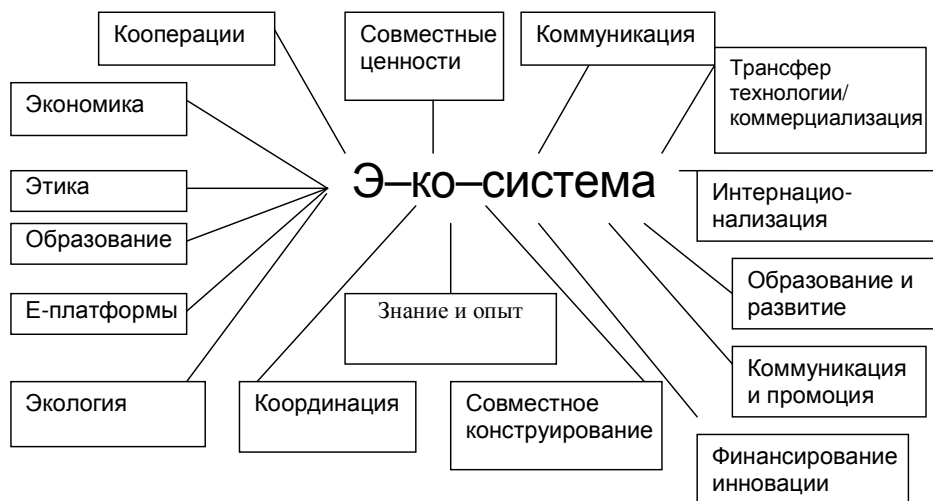
Стратегические вызовы региона [15]

Стратегические вызовы	Элементы вызовов
Управление риском при финансировании инновационной деятельности	Финансирование инновационной деятельности
	Диверсификация, трансферт и ограничение риска при финансировании инновационной деятельности
	Поглощение финансовых инструментов поддержки способности к инновационной деятельности предприятий
Стимулирование инновационного потенциала финансовых групп и промышленных корпораций	Инновационный потенциал больших предприятий
	Сфера и уровень инновационной деятельности больших предприятий
	Сфера и уровень кооперации малых и средних предприятий в сетях вокруг больших предприятий и финансовых групп
	Участие в сетях как источник повышения инновационной способности малых и средних предприятий
Преодоление асимметрии информации в региональных инновационных системах – управление знаниями в системе государственной поддержки инновации	Самообучение и увеличение использования знаний в сетях
	Развитие креативных компетенций и внедрение инноваций на предприятиях и в учреждениях
	Интеграция знаний и информации о развитии инноваций в регионе
Диффузия инновации в секторе публичных услуг	Ускорение технологических изменений при предоставлении публичных услуг
	Внедрение передовых технологических стандартов публичных услуг
	Создание демографических эффектов
	Сегментация участников инновационного процесса предоставления публичных услуг
Развитие инфраструктуры экономики знаний	Определение новых инвестиций, направленных в инфраструктуру экономики знаний.
	Реструктуризация использования действующей инфраструктуры экономики знаний
	Компетенции и совместная деятельность научных групп
	Система инновационного обучения

Стратегические вызовы	Элементы вызовов
Формирование интеллигентных рынков для перспективных технологий	Инновационные партнерства в предпринимательской среде
	Интеллигентные дистрибуционные сети
	Оцифровка инновационных сетей и общий рынок сетей
	Экономика низкоэмиссионная
Формирование инновационной культуры	Инновационные стратеги предприятий
	Новые бизнес-модели
	Новые модели управления

Рисунок 5

Экосистема



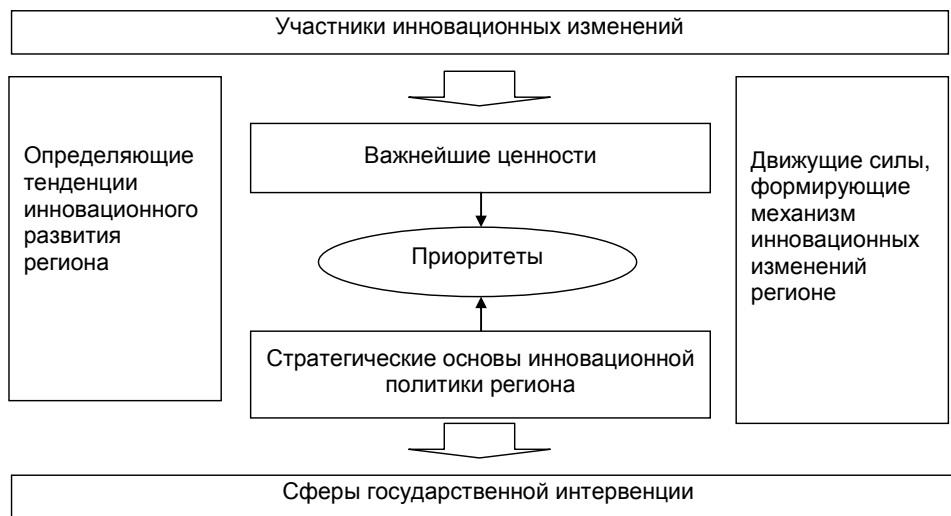
Источник: собственная разработка.

Важным моментом для полной формулировки миссии нами выделено определение приоритетов развития инновационной экосистемы в регионе, основанных на двух подходах: субъективном – связанном с выделением ценностей главных субъектов инновационных изменений в регионе, и объективном – связанном с тенденциями и движущими силами, обеспечивающими инновационное развитие. Кроме того, создавая миссию, нами также

приняты решения относительно концепции инновационной политики органов местного самоуправления. При этом определено, что в ее основе лежат стратегические доминанты политики и определены возможные сферы государственного вмешательства с целью обеспечения инновационных изменений. Структура полной формулировки миссии экосистемы представлена на рис. 6.

Рисунок 6

Структура формулирования миссии экосистемы [15]



Подытожив вышесказанное относительно формулировки миссии инновационного развития региона, среди приоритетных целей стратегии определено увеличение и внешняя интеграция инновационного потенциала региона, создание интеллигентных рынков для перспективных технологий. Также установлено, что компонентами региональных инновационных экосистем выступают сообщества знаний и инновации, сети публичных услуг, инфраструктура, малые и средние предприятия, функционирующие в глобальной экономике, таланты и компетенции. Нами проведены идентификация и описание каждой из целей. С этой целью каждая из целей исследована в результате обучения и проведения консультаций с участниками инновационного развития региона, очерчены стратегические мероприятия, уточненные в соответствии с горизонтальными требованиями стратегии, преду-

смастривающими взаимосвязи для достижения стратегических целей. На заключительном этапе стратегии нами сформулированы положения относительно мониторинга и оценки в соответствии с национальной и региональной системами мониторинга региональных процессов развития и условий финансирования.

Выводы. Стратегия интеллигентного и уравновешенного развития «Европа – 2020», принятая Советом Европы в 2010 г., определяет сферу действий, применение которых странами-участниками должно ускорить выход из кризиса. Выход из кризисного состояния и рецессии Европейский Союз связывает с обеспечением стабильного развития, что является эффектом от внедрения инновационных решений и предпринимательства. Предложенная методика формирования стратегии развития инновационной экосистемы соответствует требованиям построения инновационных стратегий третьего поколения (RIS 3), функционирующих в рамках «Smart Specialisation Platform», рекомендуемых Европейской Комиссией. Интересной, по нашему мнению, является предложенная методика построения стратегии регионального развития в сфере инноваций, отвечающая современным вызовам. Определено ограниченное количество приоритетов развития, учитывающих неудачный опыт включения значительного количества целей и стратегических приоритетов. Основной стратегической мыслью является предложение преобразования региональной инновационной системы в экосистему. Учитывая то, что экосистема является многоуровневым, мультимодальным и многоузловым образованием, состоит из элементов и внешних связей, можем утверждать о ее открытости для новых участников и новых ресурсов, находящихся в поиске инновационных решений и сфер, идентифицирующих регион, развивающих его конкурентный потенциал.

Литература

1. Bondaruk J. System cyklicznej oceny potencjału sfery B+R+I a specjalizacja regionu / Jan Bondaruk. – Katowice, 2013.
2. Bendyk E. Kulturowe i społeczne uwarunkowania innowacyjności / Edwin Bendyk; [w]: Innowacyjność 2010. – Warszawa: PARP, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/380/10838.pdf>.
3. Brzóška J. Uwarunkowania dynamiki rozwoju innowacji / Jan Brzóška, Jan Pyka; – S. 166. [w]: Nowoczesność przemysłu i usług; [red. Jan Pyka]. – Katowice: TNOiK, 2010. – 546 s.
4. Brzóška J. Regionalna Strategia Innowacji a rozwój klastrów w Regionie / Jan Brzóška. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.citt.polsl.pl/>

- content/files/Oferty_wspolpracy/listopad/II_SI_forum_klastrow/Jan_Brzoska_Forum_Klastrow.pdf.
5. Brzóska J., Pyka J., Rozwój ekosystemu innowacji w Regionie w perspektywie 2020 roku; [red. Jan Brzóska, Jan Pyka] TNOiK. – Katowice: TNOiK, 2012. – S. 54.
 6. Council Conclusion on Innovation Union for Europe. – Bruksela. – 2010. – 26 listopada. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/intrm/118028.pdf.
 7. David D. Smart specialization. The concept. / D. David, P. Foray, B. Hall // Knowledge economists Policy, Brief no. 9. – 2007. – October.
 8. Edquist Ch. Systems of Innovations: Perspective and Challenges / Charles Edquist. – Oxford: University Press, 2005. – PP. 181–208. [w:] The Oxford Handbook of Innovation [red. Jan Fagerberg, David Mowery, R. Nelson]. – Oxford: University Press, 2005. – 656 p.
 9. Europa 2020, Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. – Bruksela, 2010. Komunikat Komisji. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_PL_ACT_part1_v1.pdf.
 10. Freeman Ch. Technology and Economic Performance: Lessons From Japan. / Ch. Freeman – London: Pinter Publisher, 1987. – 155 p.
 11. Innovation Union Scoreboard. – Belgium: European Union, 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf.
 12. Korenik S. Polityka naukowa i innowacyjna / Stanisław Korenik. – S. 396. [w:] Polityka gospodarcza; [red. B. Winiarskiego]. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000– 581 s.
 13. Rekomendacje zmian w polskim systemie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy; [red. K. B. Matusiak, J. Guliński]. – Warszawa, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parp.gov.pl/index/more/17656>.
 14. Przewodnik Strategii badań i innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji. – Luksemburg: Unia Europejska, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rpo2020.lubuskie.pl/wp-content/uploads/2013/03/RIS3_guide_PL.pdf.
 15. Regionalne Strategie Innowacji Województwa Śląskiego na lata 2013–2020, – Katowice, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ris.slaskie.pl/pl/artykuly/dokumenty_regionalne.

Регионализация

Ольга ИЛЯШ

**МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ
РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА
В ПОГРАНИЧНЫХ РАЙОНАХ
ЗАПАДНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ****Резюме**

Определена необходимость повышения эффективности регулирования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины. Выявлены недостатки механизма регулирования рынка труда и нерациональности социального и демографического развития пограничных территорий. Обоснованы меры, направленные на повышение эффективности регулирования и обеспечение развития рынка труда в пограничных районах.

Ключевые слова

Рынок труда, пограничные районы, эффективность функционирования рынка труда, челночная торговля, занятость населения, механизм регулирования рынка труда.

Классификация по JEL: J10, J88, J58.

© Ольга Иляш, 2014.

Иляш Ольга, докт. экон. наук, профессор, Львовская коммерческая академия, Украина.

Введение

Недостатки механизма регулирования рынка труда проявляются в нерациональности социального и демографического развития пограничных территорий, недостаточной реализации образовательного потенциала населения, низкой трудовой, профессиональной и территориальной мобильности граждан, отсутствии предпосылок обеспечения расширенного воспроизведения качественной и конкурентоспособной рабочей силы, наличии значительного неформального сегмента занятости, низкой эффективности политики регулирования трудовой миграции в пограничных районах.

Проблемам исследования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины посвящены работы таких известных ученых, как П. Беленький, Ю. Возняк, Ю. Мигущенко, Н. Микула, О. Позняк, У. Садовая и др. Следует заметить, что отечественными и зарубежными учеными в основном рассматриваются ключевые проблемы воспроизведения качественной и конкурентоспособной рабочей силы, однако комплексному исследованию механизма регулирования рынка труда, социального и демографического развития пограничных территорий внимания уделено недостаточно.

Таким образом, приобретает необходимость решения научно-прикладных задач обоснования основных направлений повышения эффективности регулирования и обеспечения развития рынка труда в пограничных районах, которые основываются на комплексном исследовании среды механизма регулирования рынка труда и нерациональности социального и демографического развития пограничных территорий, что и определяет главную цель статьи.

1. Очерчивание ключевых проблем функционирования и развития рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины

Государственному регулированию рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины не присущи превентивные и проактивные меры регулирования, направленные на внедрение эффективных экономических и организационно-правовых механизмов продуктивной занятости населения, создание новых рабочих мест, легализацию «челночной» торгов-

ли, повышение конкурентоспособности рабочей силы, внедрение эффективного диалога относительно повышения эффективности функционирования рынка труда на пограничных территориях.

Необходимость повышения эффективности регулирования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины обусловлена:

1. Деструктивными изменениями в конъюнктуре рынка труда, а именно:

- убылью экономической активности населения, которая привела к опережающим темпам сокращения рабочей силы, по сравнению с темпами сокращения количества постоянного населения. Так, официальная часть экономически активного населения в возрасте 15–70 лет в 2012 г. в Жовковском, Мостиском, Сокальском и Старосамборском пограничных районах Львовской области уменьшилась на 1,4 %; Владимир-Волыньском, Любешовском и Любомльском районах Волынской области – на 1,8 %; Выжницком, Сторожинецком, Глыбочском, Герцаевском и Новоселицком районах Черновицкой области – на 2,6 %; Бережанском, Великоберезнянском и Виноградовском районах Закарпатской области – на 1,5 % при сокращении количества лиц трудоспособного возраста во Львовской, Волынской, Черновицкой, Ивано-Франковской и Закарпатской областях в среднем на 1,2–1,6 %. Наряду с этим поизошел рост реальной части экономически активного населения с учетом занятости в теневом секторе на 3,5 % (численность экономически неактивного населения трудоспособного возраста не меняется с 2010 года и превышает 20 % от численности населения трудоспособного возраста, уровень экономической активности населения колебался в среднем от 57,8 до 59,9 %). Естественным фактором неэффективности рыночной системы, и, как следствие, проблемой воспроизведения рынка труда является ухудшение демографической ситуации в стране: в 2011–2012 г. большинство пограничных районов западных регионов Украины потеряло за счет депопуляции около 7,8 тыс. лиц (количество населения уменьшилось на 2,5 %, несмотря на некоторый рост показателя рождаемости, составивший 7,8 %); состоялся рост коэффициента смертности населения (в среднем на 1,5 % при росте уровня жизни на 12,5 %) [2, с. 25].
- неразвитостью и деформированностью внутреннего рынка труда, существенной отраслевой и региональной безработицей, которая сопровождается доминированием экономических интересов работодателей над интересами наемных работников и недостаточным количеством экономически целесообразных рабочих мест. Известно, что на протяжении 2012 г., несмотря на рост показателей занятости населения, произошло существенное уменьшение ко-

личества наемных работников. Так, в 2012 г. – начале 2013 г. наблюдалось увеличение численности занятых в Пустомытовском и Сокальском районах Львовской области в среднем на 2,8 %; Владимир-Волынском районе Волынской области – на 1,3 %; Путивльском, Выжницком и Сторожинецком районах Черновицкой области – на 2,1 %. При этом количество наемных работников предприятий, учреждений, организаций пограничных районов западных регионов Украины сократилось в среднем на 3,0 % и составило около 41,0–55 % всех занятых. Сокращение количества наемных работников наблюдалось почти во всех видах экономической деятельности, что вызвало рост уровня безработицы в большинстве пограничных районов западных регионов Украины от 7,5 до 8,7 % [3].

- обострением проблем трудоустройства незанятых граждан, зарегистрированных областными и районными службами занятости, которое нуждается в обеспечении обратной связи между государственными службами и безработными, заинтересованными в реализации через нее своих интересов. В течение I квартала 2013 г. службой занятости в пограничных районах западных регионов Украины трудоустроено в среднем 16,7 % от общего количества незанятых, среди них почти половина – женщины, столько же – молодежь в возрасте до 35 лет. Самая большая часть безработных трудоустроена в Старосамборском районе Львовской области (19,8 %) и Ужгородском районе Закарпатской области – 38 %, значительно меньшая – Кельменецком (Черновицкой обл), Ратнивском (Волынской области), Мостиском (Львовской области) районах (10,8–12,4 %). Вместе с тем, уровень зарегистрированного безработицы в Львовской, Волынской, Черновицкой, Ивано-Франковской и Закарпатской областях уменьшился в среднем на 0,75 %, уровень занятости возрос на 1,2–1,7 %. На конец I квартала 2013 г. предложение рабочей силы в 13 раз превышало потребность в ней. Количество зарегистрированных безработных составляло 1,5–2,1 % населения трудоспособного возраста, из них 40–42 % – городские жители, остальные – жители сельской местности. Доля безработных, получавших помощь из Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы, в течение 2012 г. составила 68–78 % зарегистрированных незанятых граждан. Средний размер выплаченной помощи составлял 940 грн., что равняется 82 % законодательно определенного размера минимальной заработной платы (1147 грн.) [3].

2. Усилением дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы, структурными изменениями на рынке труда сельских территорий пограничных районов, которое проявляется в:

- механическом завышении уровня занятости в аграрном секторе и низком образовательном уровне развития трудового потенциала сельского населения, которое снижает среднеотраслевую эффективность функционирования рынка работы пограничных районов. Следует заметить, что риском эффективного функционирования рынка работы является механическое завышение уровня занятости в аграрном секторе пограничных районов через учет занятых в личных крестьянских хозяйствах. Низким остается уровень занятости в сельской местности на пограничных территориях западных регионов Украины (часть жителей села среди безработных составляет в среднем 60–65 %). Существенными являются проблемы формирования в аграрном секторе пограничных районов Закарпатской и Черновицкой областей высококачественного трудового потенциала: специалисты по неполным и базовым высшим образованием составляют 18,9 % учетного количества штатных работников (в целом по видам экономической деятельности – 24,7 %), специалисты с полным высшим образованием – 8,7 и 27,3 % соответственно, что свидетельствует о несоответствии имеющегося количества рабочих мест профессионально-квалификационному уровню рабочей силы на селе [3];
- росте количества зарегистрированных безработных сред сельского населения, жителей малых городов пограничных районов. В частности, в аграрных пограничных районах Черновицкой, Ивано-Франковской, Волынской, Львовской и Закарпатской областей в 2012 – I квартале 2013 г. в сельском секторе насчитывалось 56–58 % домохозяйств. Вместе с тем, в этих районах преобладает и процент безработных в сельской местности. Так, во Львовской области на начало 2013 г. доля безработных граждан, проживающих на селе, составила 58,4 %, при этом молодежь до 35 лет составляла 28,5 % зарегистрированных безработных; в Черновицкой области из общего числа безработных, находившихся на учете, 75,1 % представляли жители сельской местности, из них 33,7 % – это молодежь в возрасте до 35 лет. В Закарпатской области безработных насчитывалось 70,3 % жителей сельской местности, из них 34,7 % – сельская молодежь; в Кельменецком районе Черновицкой области среди указанной категории граждан 95,3 % имели официальный статус безработных, женщины среди безработных составляли 41,3 %, молодежь в возрасте до 35 лет – 34,9 %. Уровень зарегистрированной безработицы на начало 2013 г. составлял 3,4 % населения трудоспособного возраста [3].

- сохранении тенденций разрыва в заработной плате и формировании трудодефицитной конъюнктуры рынка труда на селе и в малых городах пограничных районов, что сказывается на занятости населения на предприятиях без регистрации, увеличении номинальной занятости. Особенно негативным аспектом развития рынка труда в малых городах и на сельских территориях пограничных районов является наличие трудодефицитной конъюнктуры, которой часто пользуются работодатели, нанимая работников фактически на полную ставку, однако номинально – не на полную занятость, с неполным или низким уровнем оплаты труда (среднемесячная заработная плата в малых городах пограничных районов Ивано-Франковской, Волынской и Черновицкой областей значительно уступает среднему ее показателю как в областном центре (от 13,8 % до 47,7 %), так и в районах (от 3,9 % до 41,7 %)) [3].
- увеличении количества неучитываемой «челночной» торговли на пограничных территориях, которая служит причиной быстрых темпов формирования теневых рынков работы, активизации нелегальной торговли. Заметим, что, согласно данным Львовской региональной таможни, в пограничных районах Львовской области в мелкой и более организованной «челночной» торговле с Польшей занято около 200 тыс. чел., а товарооборот составляет свыше 10 млн дол. США на год. Данные обследования трудовых мигрантов в пограничных районах Черновицкой и Львовской областей удостоверяли, что численность «челноков» и количество трудовых мигрантов соотносятся как 1 : 5,7. В 24 пограничных районах западных регионов Украины соотношение объемов контингентов неучтенных занятых составило 1 : 4, тогда как численность «челноков» составляет от 350 до 675 тыс. чел. В сельской местности почти вдвое больший процент людей, которые занимаются пограничной торговлей, в возрасте от 61 года и более; наибольший процент молодежи, вовлеченной в пограничную торговлю, наблюдается в больших городах пограничных районов; свыше 70 % занятых пограничной торговлей имеют высшее и неполное высшее образование; доходы от пограничной торговли для лиц с основным доходом до 2500 грн. является дополнительным источником поступлений в семейный бюджет, а те, чей основной доход составляет свыше 2500 грн., – это предприниматели, для которых основные источники доходов – пограничная торговля, официально зарегистрированная под другими видами деятельности [1, с. 25]. Усиление мотивации к наращиванию объемов пограничной торговли обусловлено тем, что в малых городах и сельской местности доход жителей от пограничной торговли значительно выше основного заработка.

- распространенности теневых схем оплаты труда, что приводит к дефициту денежных средств, деформации рынка труда, развитию недобросовестной конкуренции и снижению социальной защищенности работников. Заметим, что в пограничных районах распространены теневые схемы заработка среди частных предпринимателей (выезжают за границу несколько раз в месяц и находятся там несколько дней, закупают продукцию на сумму от 500 до 2000 долл. США и имеют среднемесячный доход от 400 до 600 дол. США. В эту группу попадают «профессиональные» «челноки»); представителей торговых фирм (выезжают за границу от нескольких раз в месяц до нескольких раз в год на несколько дней преимущественно для контактов с партнерами и закупки продукции, закупают продукцию на сумму от 1000 до 10000 дол. США и имеют среднемесячный доход от 200 до 500 дол. США); представителей небольших производственных фирм (довольно редко посещают Польшу (несколько раз в год) и проводят там от одного дня до недели, закупают продукцию на сумму до 200 дол. США (для собственного использования) или до 10000 дол. США (для производственных целей) и имеют среднемесячный доход от 100 до 500 дол. США); представителей сферы услуг (посещают Польшу несколько раз в месяц, проводят там один-два дня для контактов с деловыми партнерами, почти не закупают продукцию, а если покупают, то на сумму до 1000 дол. США. Среднемесячный доход составляет 200–500 дол. США); служащих (посещают Польшу несколько раз в год на период несколько дней, закупают продукцию на сумму до 200 дол. США для собственного использования и получают среднемесячный доход от 70 до 150 дол. США); безработных граждан (частота выезда составляет несколько раз в месяц на один-два дня; 55 % из них считает своим основным доходом нелегальную торговлю в пограничных районах Польши, при этом их среднемесячный доход несколько больший, чем у служащих, и составляет от 150 до 300 дол. США) [5].
- отсутствию у населения пограничных районов единого подхода к трактовке понятия «пограничная торговля» [5], что значительно усиливает негативные последствия от ведения торговли и увеличивает контингент занятых в неформальном секторе рынка труда. Так, 27 % опрошенных считают, что пограничная торговля – это нелегальная торговля с целью заработка, 23 % – это «челночная» торговля, 21 % – закупка товаров на смежной территории на сумму в пределах дозволенного согласно законодательству, 17 % – внешнеэкономическая деятельность и 13 % – сопутствующая закупка товаров во время командировок, сезонных работ и т. п., тогда как в малых городах большинство опрошенных считает пограничной торговлей закупку товаров за границей для собственного

удовлетворения собственных потребностей в пределах дозволенного или «челночную» торговлю, а в сельской местности – нелегальную торговлю с целью заработка [5].

3. Несовершенством механизмов государственной поддержки частной инициативы граждан в сфере малого и среднего бизнеса и создания благоприятной предпринимательской среды, которая влияет на:

- рост безработицы вследствие закрытия предприятий, которые не выдерживают конкурентной борьбы. Так, часть убыточных малых предприятий в 2012 – I квартале 2013 гг. на пограничных территориях западных регионов Украины превышает 35 %. Существенной была доля малых убыточных предприятий в торговле (34,5 %), в гостиничном и ресторанном бизнесе (39,9 %), в операциях с недвижимым имуществом; аренде, инжиниринге и предоставлении услуг предпринимателям (39,4 %), промышленности (37,9 %), на транспорте и связи (36,5 %), в строительстве (34,1 %), в предоставлении коммунальных и индивидуальных услуг; деятельности в сфере культуры и спорта (33,2 %), что, в итоге, повлияло на негативные тенденции развития рынка труда и рост уровня безработицы. Предполагается, что ситуация ухудшится из-за большого количества предприятий, сосредоточенных в торговле, операций с недвижимым имуществом, в сельском хозяйстве.
- уменьшение количества объектов розничной торговли, в частности рынков, наличие которых содействует формированию сегмента дополнительных рабочих мест в сельской местности и выступает фактором снижения уровня бедности среди малообеспеченных слоев населения пограничных районов. Общеизвестно, что рынки выполняют критически важные социально-экономические функции, поскольку преимущественная часть оптовой и розничной торговли в пограничных районах идет через сеть рынков; они выступают источником снабжения недорогими товарами, доступными малообеспеченным слоям населения, создают рабочие места (это касается не только людей, которые непосредственно работают на базарах, но также поставщиков услуг, местных производителей, для которых рынок является единственным путем продажи своих услуг и товаров). Прямая занятость на обследованных пограничных узловых базарах в среднем составляет до 6 % от общей занятости в регионах их расположения [5].
- постепенное снижение уровня деловой активности населения пограничных районов в сфере малого и среднего бизнеса ввиду трудностей в начинании деятельности и функционировании бизнес-структур, невозможность платить субъектами предпринимательской деятельности – физическими лицами, предпринимате-

лями единого социального взноса. Заметим, что, несмотря на положительную динамику увеличения количества малых предприятий на протяжении 2002–2011 гг. в целом по Украине (в среднем на 4,6 % в год для предприятий – юридических лиц и 7,8 % в год для физических лиц – предпринимателей), в большинстве пограничных районов западных областей Украины в 2012 – I квартале 2013 гг. их количество уменьшилось (в среднем на 12,2 %), в т. ч. количества малых предприятий на 10 тыс. населения на 5,8 %, среднегодовое количество наемных работников на малых предприятиях пограничных районов Черновицкой области уменьшилась на 5,2 %, Львовской области – на 2,3 %, в т.ч. состоялось уменьшение в 2012 г., по сравнению с 2011 г., количества зарегистрированных предпринимателей физических лиц на 8,4 % и, соответственно, Закарпатской области – на 1,7 %. Высокой все еще остается предпринимательская активность населения пограничных районов лишь в сфере торговли (свыше 33,4 % от общего количества малых предприятий), строительстве – 55,1 %, гостиничном и ресторанном бизнесе – 60,1 % от общего количества работников субъектов предпринимательства – юридических лиц [7, 8, 9].

4. Отсутствием предпосылок увеличения предложения трудовых ресурсов высокого уровня профессионально-квалификационной подготовки на рынке труда через неэффективные механизмы формирования и реализации национальной профориентационной и образовательной стратегий, низкий уровень связи и несоответствие системы подготовки и повышения квалификации кадров потребностям рынка труда:

- несмотря на активизацию рынка труда пограничных территорий, не произошло существенных изменений в структуре подготовки специалистов по лицензированным специальностям (доля специальностей, ориентированных на обслуживание финансово-экономического сектора, превалирует над специальностями производственного сектора). Так, для становления туристической сферы в горных районах западных регионов Украины необходимы инициативные специалисты узкой специализации, которых в Украине практически не готовят. На сегодня в Украине действует 130 учебных заведений, в которых готовят кадры для туристическо-рекреационной сферы. Вместе с тем, в большинстве вузов и учебных заведений среднеспециального образования, как правило, отсутствуют базы практики и стажировка для студентов и выпускников, а количество специальностей туристического направления ограничено. Так, в Украине отсутствуют специальности, связанные с развитием «зеленого» туризма, культурного туризма, организационного и финансового менеджмента туристическо-рекреационной сферы. В пограничных регионах Польши вузы осуществляют подготовку по перечню специальностей, которые

существенно отличаются от специальностей украинских высших учебных заведений, в частности: «Агротуризм», «Экотуризм», «Гостиничное хозяйство и гастрономия», «Туристическое обслуживание», «Оздоровительный туризм», «Оздоровительный туризм и рекреация», «Трансграничный туризм», «Управление туризмом в регионе», «Экономика и организация туристического предприятия», «Методика обслуживания туристического движения», «Туристическая география», «Культуроведение Карпатского края», «Культура туристического региона», «Туристическое хозяйство и гостиничная справа», «Культурное наследие», «Организация свободного времени», «Международный туризм», «Активный туризм», «Обслуживание туристического движения и рекреация» и др. [4];

- уменьшение спроса на квалифицированных специалистов в пограничных районах приводит к росту потребности в низкоквалифицированном труде и дефициту рабочей силы в отдельных видах экономической деятельности, в частности в строительстве, сельском хозяйстве, сфере услуг среди отдельных рабочих профессий. При таких условиях наиболее уязвимой в смысле получения рабочего места является молодежь: уровень приобретенного ею образования нивелируется в условиях конкуренции, и молодые люди с полным высшим образованием вынуждены работать на рабочих местах, которые не нуждаются в такой высокой квалификации. Кроме того, за последние годы в пограничных районах Львовской области, как и ряда других западных областей Украины, квалифицированные кадры тяготеют к городам. Так, численность населения в сельской местности пограничных районов Львовской области уменьшилась на 1,3 %; в сельской местности сосредоточены представители простейших профессий. За 2000–2010 гг. количество работников экономики в пограничных районах области уменьшилась в 1,4 раза. Четко очерченным является тренд демографического старения, особенно когорты лиц трудоспособного возраста. Трудоресурсный потенциал сосредоточен в городах и систематически пополняется выходцами из сел. Сохранялась тенденция к увеличению части самостоятельно занятых и сокращению наемных работников с наблюдаемым перераспределением их между сферами услуг и производством. Среди самостоятельно занятых основными видами деятельности остаются сельскохозяйственное производство, торговля и строительство. В 2011 г. в пограничных районах на малых предприятиях работало 13 % всего количества работников малых предприятий региона [10]. Пограничные районы более всего нуждаются во внедрении адекватной политики занятости, целью которой должно было бы стать выявление и устранение дискриминационных условий труда

в плоскости нерегламентированной занятости. При сохранении подобной тенденции сегмент рынка низкоквалифицированного труда в Украине в будущем может быть заполнен рабочей силой из стран Азии, Африки, соседней Молдовы, других стран СНГ;

- происходят процессы роста доли специалистов с полным или незаконченным высшим образованием среди «челночных» торговцев и трудовых мигрантов пограничных районов. Так, если в структуре населения Украины 13,9 % лиц имеют полное высшее образование, то среди «челночных» торговцев и трудовых мигрантов этот показатель значительно выше и составляет 19,8 % и 18,8 % соответственно. Доля лиц с начальным общим образованием и лиц, не имеющих его, среди населения Украины составляет 4,6 %, среди трудовых мигрантов этот показатель равняется 0,9 %. Согласно результатам исследования положения внешних трудовых мигрантов пограничных районов Черновицкой и Волынской областей, 61 % трудовых мигрантов из Черновицкой области и 53 % из Волынской области имеют полное или незаконченное высшее образование. По результатам «Обследования трудовой миграции населения Закарпатской области» образовательный уровень мигрантов был довольно высоким – 11,2 года обучения в среднем. Так, распределение украинских трудовых мигрантов в Польше по образованию характеризуется преобладанием лиц со средним и среднеспециальным (строительство, добывающая промышленность, транспорт), средним или неполным средним (торговля), а также высшим образованием (наука, малый и средний бизнес) [3].

5. Несовершенством политики регулирования трудовой миграции в пограничных районах западных регионов Украины, в т.ч. незавершенностью процессов формирования миграционной политики государства в пограничных районах, что приводит к необратимым процессам ухудшения рынка труда:

- сохранению негативных тенденций в соотношении между молодежью и лицами старшего возраста в составе рабочей силы из-за отсутствия реализации целенаправленных региональных программ развития рынка труда относительно привлечения к рынку труда возвратившихся долгосрочных мигрантов. Усиливаются тенденции выезда за границу членов семей успешных долгосрочных мигрантов и повышается интенсивность выезда молодежи, что приводит к необратимым потерям на рынке труда, прежде всего работников молодого возраста, увеличивается количество иммигрантов из стран ЕС (работников представительств иностранных компаний), усиливается сформировавшаяся в послед-

ние годы тенденция воссоединения семей трудовых мигрантов в странах-реципиентах;

- росту миграционных рисков вследствие изменения интенсивности миграций и увеличения миграционных потоков населения пограничных районов за границу. Они провоцируют рост части нелегальных мигрантов, желающих и в дальнейшем работать за границей. Усиливается криминализация общества и снижаются уровень и качество жизни вследствие широкомасштабной иммиграции в пограничные регионы. Кроме того, в большинстве пограничных районов западных регионов Украины в 2012 г. произошли изменения интенсивности миграционных потоков населения, в частности увеличились миграционные потоки за границу; распространились торговля людьми и контрабанда мигрантов, что привело к повышению количества пострадавших от торговли людьми на 1000 эмигрантов (в 3 раза); возникла социальная напряженность среди экономически активного населения; произошел рост нелегальной части мигрантов за счет продолжения практики применения странами ЕС краткосрочных квот. Вместе с тем выявлено, что коэффициент интенсивности межрегиональной эмиграции населения снизился вдвое; в большинстве пограничных районов произошло снижение интенсивности межрегиональной иммиграции населения на 25 %.
- увеличение масштабов международной трудовой миграции из-за низкого уровня занятости на внутренних рынках пограничных районов. В последнее время правительствами сопредельных пограничных регионов и стран ЕС поощряется «приток» относительно «дешевой» и квалифицированной рабочей силы из пограничных районов. Так, за последние два года в страны – члены ЕС выехало около 100 тыс. чел., из них 78 % – в Польшу, остальные – в Венгрию, и незначительное количество – в Словакию, Литву и Латвию. Учитывая разную интенсивность движения мигрантов, можно подсчитать, что граждане Украины приблизительно 1,4 млн раз в год выезжают за границу с трудовыми и около 3 млн раз – с коммерческими целями. Угрозой является то, что вследствие трудовой миграции (а также миграции членов семей трудовых мигрантов, которая существенно увеличивает масштабы проблемы, поскольку они уже сейчас являются потенциальными мигрантами) Украина теряет представителей следующего поколения, не происходит возвращения долгосрочных мигрантов. Кроме того, усиливаются тенденции выезда за границу членов семей успешных долгосрочных мигрантов с целью воссоединения семей [6]. В пограничных районах с большим уровнем эмиграции наблюдается такое явление, как «социальное сиротство». В странах, для кото-

рых частично открыты рынки труда, наблюдается дефицит трудовых ресурсов в определенных секторах. Так, в Польше сейчас не хватает учителей, медицинского персонала, специалистов со средним техническим образованием, есть дефицит в строительстве и сельском хозяйстве.

2. Ориентиры государственной политики регулирования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины

Принимая во внимание отрицательные аспекты регулирования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины, существует объективная необходимость создания эффективной системы институционального, административного, организационно-финансового и информационного обеспечения регулирования рынка труда, от чего в значительной степени зависит адаптация пограничных территорий к европейскому рынку труда и уменьшение рисков его функционирования вследствие европейской интеграции и трансграничного сотрудничества, в частности, по следующим направлениям:

1. Усиление институционализации обеспечения развития рынка труда пограничных районов, уменьшение объемов нерегламентированной деятельности и количества созданных неформальных рабочих мест. Для этого необходимо:

- внедрить практику предоставления специальных государственных субсидий на заработную плату трудоустроенным молодым людям, безработным или лицам предпенсионного возраста в размере 50 % затрат работодателя на указанные цели на протяжении 3–6 месяцев, которые могут предоставляться непосредственно гражданам для целей профессионального обучения и организации собственного дела; целесообразно внедрить европейский опыт квотирования рабочих мест для неконкурентоспособных категорий работников путем разработки общего плана действий по выделению пограничным районам квоты на трудоустройство их граждан в пределах реализации программ и проектов трансграничного сотрудничества;
- усилить легализацию неформальных рабочих мест через уменьшение денежных и неденежных затрат работодателей, связанных с наймом и увольнением работников, содействие внедрению ин-

новационных типов «социальных контрактов», развитие новейших форм нетипичной занятости, которая распространена в странах пограничья, – лизинга рабочей силы, работы по вызову, телеработы, гибких форм занятости;

- Главному управлению социальной защиты населения райгосадминистрации проводить мониторинг показателей оплаты труда на пограничных территориях: ежемесячно – по видам экономической деятельности; ежеквартально – в разрезе административно-территориальных единиц с представлением результатов сторонам социального диалога для принятия мер по повышению уровня заработной платы и обеспечению государственных гарантий в оплате труда;
- Райгосадминистрациям, исполнительным комитетам городских советов городов областного значения принимать меры относительно качественного бронирования рабочих мест для социально незащищенных слоев населения на 2013–2014 гг. и обеспечить квотирование рабочих мест для каждой из таких категорий безработных пропорционально нуждам местных пограничных рынков труда.

2. Диверсификация экономики сельских территорий для обеспечения продуктивной занятости, повышение эффективности труда и доходов населения, организации самозанятости и упорядочение «челночной» торговли пограничных районов. Этого можно достичь путем:

- содействия развитию малого и среднего бизнеса в неаграрной сфере как главного направления диверсификации экономики сельских территорий. С этой целью целесообразно разработать концепцию и реализовать на протяжении 2013–2014 гг. микропроекты «Начни свой бизнес на селе. Внеаграрная предпринимательская деятельность ради благосостояния украинских крестьян (агротуризм)» в пограничных районах западных областей Украины, которые могут частично финансироваться за счет средств Министерства иностранных дел Республики Польша в рамках программы «Сотрудничество для развития»;
- активизации развития туризма и его инфраструктуры, активизации работы райгосадминистраций пограничных районов по привлечению к проекту Eurogites и вхождению в Федерацию всеукраинского союза содействия развития сельского зеленого туризма, Украинского фонда поддержки предпринимательства и Ассоциации «Центр Европейского Сотрудничества» (г. Дзержонюв, Республика Польша) с целью создания объектов агротуристического бизнеса;

- упорядочения «челночной» торговли, ее легализации через создание в малых городах и на пограничных территориях специализированных рынков для продажи товаров, агропромышленных агломераций производства, заготовки, переработки и продажи сельскохозяйственной и другой продукции.

3. Внедрение организационных механизмов улучшения предпринимательского среды для повышения эффективности функционирования микро-рынков труда, повышение деловой активности населения через:

- развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства в пограничных районах, создание учреждений по предоставлению информационно-консультативных услуг (консалтинговых и аудиторских фирм, технопарков, бизнес-центров, бизнес-инкубаторов, лизинговых центров, небанковских финансово-кредитных учреждений, инвестиционных и инновационных фондов);
- направление общих усилий органов власти и общественных объединений молодых предпринимателей на создание новых рабочих мест для молодежи, развитие институциональной и информационной поддержки молодежного предпринимательства, образовательную и социально-психологическую поддержку молодежи, обучение незанятого населения основам предпринимательской деятельности, организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала предпринимательских структур.

4. Создание эффективной системы административного и информационно-коммуникационного среды расширенного воспроизведения качественного и конкурентоспособного предложения на рынке труда. Это нуждается в:

- разработке и реализации программы подготовки квалифицированных рабочих кадров, увеличении объемов государственного заказа на подготовку научно-педагогических и квалифицированных рабочих кадров, разработке методики определения перспективных потребностей рынка труда пограничных районов в специалистах с разными уровнями квалификации и объемов их подготовки в профессиональных и высших учебных заведениях региона;
- налаживании работы тренинговых и консультативных центров на базе высших и среднеспециальных учебных заведений для обучения и повышения квалификации владельцев и персонала предприятий сельского, зеленого, агротуризма, а также ремесленного и художественного туризма;
- развитию общей сети университетов пограничья, которая будет охватывать высшие учебные заведения Польши, Венгрии, Украины и обеспечит создание общего образовательного предложения (включая получение общего диплома), развитию научного сотруд-

ничества, общем выполнении международных грантов и научно-исследовательских проектов развития пограничных территорий и их рынка труда;

- более активной деятельности представителей райгосадминистраций пограничных районов относительно участия организаций и предприятий районов в программе «Inwent» (Правительства ФРГ), которая предусматривает прохождение стажировки и переподготовки отечественных специалистов в Германии.

5. Усовершенствование нормативно-правового и организационно-экономического обеспечения системы регулирования трудовой миграции и увеличение масштабов занятости на внутренних рынках пограничных районов западных регионов путем:

- создания в пограничных районах специализированных агентств по трудоустройству для обеспечения занятости и развития сотрудничества украинских и европейских работодателей в сфере занятости и формирования кадрового обеспечения;
- разработки и принятия государственной и региональных программ возвращения и реинтеграции отечественных трудовых мигрантов, основным направлением которых должны стать содействие предпринимательской деятельности и созданию новых рабочих мест на пограничных территориях Украины; усилении правовой защиты и предоставлении социальных гарантий, предоставлении помощи по защите интересов при решении трудовых конфликтов с иностранными работодателями отечественным трудовым мигрантам на время их пребывания за границей (при условии возвращения на родину), открытии для этого на базе дипломатических представительств консультационных центров, взаимодействие со средоточиями украинских диаспор; разработки плана мероприятий по реализации миграционной политики с акцентированием на возможностях и преимуществах занятости населения в пограничных районах Украины.

Выводы

Политика регулирования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины является малоэффективной из-за недостаточного уровня эффективности использования ресурсов труда экономически активного населения сельских территорий и малых городов, провоцирования со стороны органов местной власти неконтролируемого влияния работодателей на наемных работников, преобладания их экономических интересов над

интересами наемной рабочей силы, обесценивания стоимости сельского труда, механического завышения занятости в аграрном секторе за счет учета занятости в личных крестьянских хозяйствах, несоответствия количества экономически целесообразных рабочих мест профессионально-квалификационной рабочей силе на селе, нерешенности проблемы занятости и деловой активности молодежи на рынке труда, отсутствия механизма учета занятых в «челночной» торговле, ограниченной гибкости институтов рынка труда и асимметричности миграционных потоков в пограничных районах. Как следствие, уровень отраслевого и регионального безработицы на рынке труда в пограничных районах остается стабильно высоким, качество трудовой жизни населения снижается, а деформированность внутреннего рынка труда в дальнейшем усиливается.

Итак, существует объективная необходимость разработки и реализации мероприятий по повышению эффективности регулирования рынка труда в пограничных районах западных регионов Украины в кратко- и долгосрочной перспективе. Целевыми ориентирами относительно указанного направления видятся: создание эффективной системы институционального, административного, организационно-финансового и информационного обеспечения регулирования рынка труда, усиление участия местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в принятии решений относительно осуществления общих с представителями иностранных государств мер, направленных на повышение эффективности регулирования рынка труда пограничных районов, упорядочение «челночной» торговли, активизация государственной политики ее легализации через создание в малых городах и сельских районах пограничных территорий специализированных рынков, развитие информационно-коммуникационной компетентности специалистов с целью обеспечения их конкурентоспособности на региональном рынке труда, институционализация отношений занятости, укрепление системы социального партнерства, политики доходов и оплаты труда, нормативно-правового упорядочения миграционного пространства пограничных районов.

Литература

1. Бєленький П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / П. Ю. Бєленький, Є. Е. Матвеев та ін. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – С. 25.
2. Інтернет-ресурси Головного управління статистики у Львівській, Волинській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Закарпатській областях.

3. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / За ред. О. В. Позняка. – Умань, 2007. – 276 с.
4. Мігущенко Ю. В. Механізми забезпечення ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу гірських районів західних регіонів України // Аналітична записка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/1178/>
5. Мікула Н. Розвиток транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС / Н. Мікула, І. Тимечко // – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Desember/11.htm>.
6. Позняк Олексій. Соціальні наслідки євроінтеграції України. Міжнародна міграція / Олексій Позняк. – Жовтень. – 2012. – Режим доступа: http://www.idss.org.ua/monografii/DCFTA_Migration_Pozniak.rar.
7. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в Закарпатській області на 2013–2014 роки // [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/209.htm>.
8. Програма розвитку малого і середнього підприємництва у Львівській області на 2013–2015 роки // [Електронний ресурс]. – <http://nauch.com.ua/bank/42681/index.html>.
9. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва у Чернівецькій області на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.oda.cv.ua/sites/default/files/doc/.../proekt_rprmp_2013-2014.doc.
10. Юрій Візняк. Зайнятість населення у прикордонному районі // Щоденна інтернет-газета «Вголос». – 27 березня. – 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/articles/1178/>.

Статья поступила в редакцию 23 февраля 2013 г.



Микроэкономика

Леонидас ПОУЛИОПОУЛОС,
Мари ГЕИТОНА,
Теофилас ПОУЛИОПОУЛОС,
Амалия ТРИАНТАФИЛИДОУ

**АВТОНОМНЫЙ ОТДЕЛ
КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО)
И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ВОСПРИЯТИЕ
МЕНЕДЖЕРАМИ КСО**

Резюме

Анализируется, какое влияние имеет отдельный, автономный (или неавтономный) отдел организации (компании), по мнению менеджеров греческих предприятий, на практику и осуществление КСВ. Выводы свидетельствуют, что менеджеры компаний Греции, где нет специальных отделов КСВ, в отличие от тех, где такие отделы есть, характеризуются высшей степенью институционализации, поскольку она обеспечивает финансовое и

© Леонидас Поулиопоулос, Мари Геитона, Теофилас Поулиопоулос,
Амалия Триантафилидоу, 2014.

Поулиопоулос Леонидас, Технологический институт Западной Македонии, Кастория, Греция.
Геитона Мари, PhD, доцент экономики здравоохранения и социальной политики, Пелопоннесский университет, Греция.

Поулиопоулос Теофилас, магистр бизнес-администрации, Тернопольский национальный экономический университет, Украина.

Триантафилидоу Амалия, магистр менеджмента услуг, Афинский университет экономики и бизнеса, Греция.

налоговое преимущества. Иными словами, выявлено, что то, как компания направляет свою деятельность и практику КСО, не оказывает большого влияния на менеджеров или директоров, независимо от того, имеет эта компания отдельный отдел КСО или нет.

Ключевые слова

Корпоративная социальная ответственность, КСО, институализация, внутренний автономный отдел КСО, общество, среда, работники.

Классификация по JEL: M14.

1. Введение

В другой статье о КСО под заголовком «Восприятие и мысли менеджеров по поводу корпоративной социальной ответственности (КСО) в Греции» мы исследовали, анализировали и оценивали мысли менеджеров относительно разных вопросов восприятия КСО, а именно:

1. Какие факторы влияют на желание менеджеров институализировать КСО?
2. Как греческие менеджеры относятся к вопросам КСО?
3. Как греческие компании осуществляют деятельность КСО?

В этой статье мы исследуем, влияет ли автономный либо отдельный отдел компании на осуществление КСО. Прежде чем рассмотреть результаты опроса, коротко определим, каково вообще отношение к вопросу КСО.

В менеджменте термин «корпоративная социальная ответственность» используется для определения обязательств организации, которые служат своим собственным интересам и интересам общества. Кое-кто характеризует соблюдение принципов социальной ответственности как двойные выгоды, то есть обеспечение экономической прибыли и влияние на общество. Другие идут еще дальше, ссылаясь на тройные – улучшение экономических, социальных и экологических показателей (Schermerhorn, 2011, p. 151).

2. Определение КСО

Корпоративная социальная ответственность имеет много определений, но, согласно Зеленой Книге, вышедшей в 2001 году, Европейская Комиссия дает такую характеристику: КСО является добровольной интеграцией бизнеса, социальной и экологической деятельности и отношений со всеми заинтересованными акционерами (персонал – общество – акционеры). Хотя на европейском уровне существует соглашение для определения этого понятия, а также и для деятельности, которую оно предполагает, однако его точное происхождение и характеристики меняются в зависимости от национальной, социальной и культурной среды, где эта деятельность зародилась и развивалась.

Определение КСЖ в основе своей вытекает из двух основных подходов: утверждения, что задача компании состоит только в том, чтобы максимизировать прибыль в рамках закона и соблюдать лишь нескольких этических ограничений (Friedman 1970, Левитт 1958), и другого, где предлагается более широкий круг обязательств перед обществом (Andrews, 1973, Carroll, 1979, Davis и Blomstrom, 1975, 1987, Epstein, 1987, Mcguire, 1963). (Carroll, Schwartz, 2003, с. 503).

Для преодоления разрыва между экономическими и другими ожиданиями свок виденик предложил Арчи Кэрролл (1979). Он дает такое определение корпоративной социальной ответственности. КСО включает в себя экономические, правовые, этические и дискреционные ожидания, которые общество требует от компаний в (определенный) данный момент времени. Таким образом, в свете приведенного выше определения можно представить равные КСО в виде следующей диаграммы.

Кэрролл писал: «Первая и самая важная социальная ответственность бизнеса – экономика. Прежде всего, компания представляет собой основную экономическую единицу общества» (с. 500). Тогда Кэрролл классифицирует все прочие виды корпоративной ответственности в порядке уменьшения их важности: 1) законная, 2) этическая, 3) благотворительная. Кое-кому может показаться странным, что предложенную Кэрроллом классификацию с очень ограниченной нормативной основой также поддерживают потребители (Maignan, 2001, с. 60). Многие теоретики и эмпирические исследователи использовали четыре категории Кэрролла и области КСО. Многие работы о бизнес-этике базируются на шкале Кэрролла.

Рисунок 1

Пирамида Кэрролла корпоративной социальной ответственности



Источник: А. Б. Кэрролл Пирамида корпоративной социальной ответственности: движение к моральному менеджменту организационных акционеров // Горизонты бизнеса. – Июль–август. – 1991. – С. 39–48; Квартальник бизнес-этики. – Т. 13, № 4 (октябрь 2003). – С. 503–530.

3. Неподвластность времени КСО

Термин «КСО» может быть современным, но он, как философия, зародился в древние времена, достаточно взглянуть на спонсорство Олимпийских Игр в Древней Греции. КСО в разных формах и под разными названиями, например, спонсорство, милосердие, благотворительность и др., была широко распространена в течение столетий.

В XIX веке, когда происходит переход от сельскохозяйственного к индустриальному обществу, в Европе, а также в Америке разрабатывались разные социальные модели, по которым предприятия различным образом проявляли свою социальную ответственность, предоставляя жилье своим работникам или заботясь об их семьях.

В начале XX века начинается создание правовой основы для деятельности предприятий и развития государства социального обеспечения. Особенно после финансового кризиса 1929 года дух милосердия побуждал к созданию правовых, договорных и организационных структур, которые развились сегодня в так называемые социальные обязательства.

После Второй мировой войны, с появлением транснациональных корпораций, в мировой экономике увеличилось влияние на принятие бизнес-модели. Сами компании несут ответственность перед своими акционерами в том, чтобы увеличить прибыль и богатство, руководствуясь известным лозунгом «бизнес бизнеса есть бизнес», и поднимают вопрос отношений между бизнесом и обществом.

В 1987 году ООН опубликовала свой знаменитый доклад Брундланд, в котором говорится, что долгосрочный экономический рост, борьба с бедностью и эффективное управление окружающей средой часто идут рука об руку. В этом докладе впервые появилась и концепция постоянного развития, которую в скором времени стали связывать с понятием корпоративной социальной ответственности (КСО Директивы для малых и средних предприятий, греческая сеть корпоративной социальной ответственности, 2008 г., с. 4).

Исторически сложилось, что термин «социальная ответственность», а также термин «социальное реагирование» были в начале 1970-х представлены в разных книгах о деловом администрировании. Питер Дракер (Peter Drucker) был одним из первых, кто в своей книге использовал термин «социальная ответственность». Он считает, что термин «социальная ответственность» относится к одной из восьми задач, которые должна ставить перед собой компания.

В 1999 году на Всемирном экономическом форуме в Давосе впервые было дано определение корпоративной социальной ответственности как социальной необходимости. Тогда Генеральный Секретарь ООН попросил крупные компании разработать базовый план социальной ответственности, чтобы гарантировать добрую волю компаний относительно гуманистической глобальной экономики. В то же время в ноябре 1999 года были разработаны бизнес-принципы ООН, известные как Принципы Салливана, где подписанты договорились о следующем:

- поддерживать экономическую, социальную и политическую справедливость в местах их бизнеса;
- защищать права человека и содействовать реализации равных прав;
- учить и трудоустраивать инвалидов;
- придерживаться политики большей терпимости и согласия между людьми, помогая улучшить качество жизни бизнес-среды (Thanopoulos, 2003, p. 165–6).

Что является сущностью КСО, а что – нет

Не является сущностью:

- Не только соответствие закону.
- Благотворительность и коммерческое спонсорство.
- Отсутствие связей с общественностью. Можно достичь некоторых рамок КСО благодаря пиару, но компания в своей стратегии не ставит связи с общественностью своей задачей.
- Прибыль компании не является несоответствием с основной целью бизнеса.
- Не слова, а дела.

Является сущностью:

- Социальная платформа диалога. Инвестирование в надежность и доверие, установленные между заинтересованными сторонами в результате справедливого, прозрачного и постоянного диалога.
- Создание взаимного доверия и уважения, предоставление возможности взаимодействия и постоянного усовершенствования, понимание потребности всех заинтересованных сторон для осуществления деятельности.
- Вклад, который приносит результаты в долгосрочной перспективе и прямо не измеряется.
- Является источником инноваций. Обеспечение решений и инноваций для компании, региона, области, или даже общества в целом (Руководство КСО для малых и средних предприятий, Греческая сеть корпоративной социальной ответственности, 2008, с. 5–6).

Итак, некоторым компаниям, которые занимают целые страницы газет для пропаганды своей социальной активности, нужно быть более осторожными относительно сути этой деятельности. Корпоративная социальная ответственность – это не уровень инвестиций на неопределенный срок, не количество работников, занятых в компании, не уплаченные налоги. Это – вложенные или собранные на благотворительные цели деньги, инвестирование в реализацию целей, которые приводят к уменьшению потребления воды, бумаги, энергии и т. д.

4. Маркетинг и КСО

Мы все знаем, что маркетинг всегда находится под критикой. Это частично оправдано, но, возможно, и несправедливо до некоторой степени. Социальные критики утверждают, что некоторая практика маркетинга наносит ущерб отдельным потребителям, обществу, а также другим предприятиям. Опросы показывают, что, по обыкновению, потребители имеют смешанное или даже отрицательное отношение к практике маркетинга. Защитники прав потребителей, государственные учреждения и другие критики предъявляют маркетингу обвинение в том, что он наносит ущерб потребителям через высокие цены, обманную практику, принудительные продажи, низкокачественные или опасные продукты, умышленное расточительство, плохое обслуживание людей с особыми потребностями (Армстронг и Котлер, 2003, с. 706) (Armsnrong and Kotler).

По этим и многим другим причинам потребители в рамках различных инициатив, организаций и движений заставляют компании быть социально ответственными. И в этом случае возникает скептицизм, является ли социальная чувствительность компании добровольной, принудительной, навязанной, либо самостоятельным обязательством перед обществом, от которого зависит существование компании.

Важно, когда КСО полностью не зависит от филантропии, а тем более – от маркетинга. КСО не должна использоваться в качестве коммуникационного трюка, который влияет на сознание социально и экологически сознательных потребителей – потенциальных клиентов. Вместо того, компании и их руководители должны рассматривать его как целостный подход к понятию бизнеса с точки зрения того, насколько хорошо их бизнес-организация интегрирована в общество, поскольку она лицензирована обществом и получает от общества прибыль. По этой причине во многих штатах США для социально ответственных компаний внедрены налоговые льготы.

Большинству потребителей, особенно в Греции, даже если они воспринимают, поддерживают и одобряют деятельность КСО, нелегко поверить в бескорыстие этих целей, считая их меры злым духом маркетинга. Итак, существует опасность не только спутать социальную ответственность с функциями маркетинга, но и уничтожить возможный положительный эффект этой инициативы компании. Это, вероятно, происходит потому, что в сознании потребителя данные практики являются косвенной рекламой, от которой, по их мнению, нужно защищаться.

5. Цели исследования

В данном исследовании предпринята попытка ответить на следующие вопросы:

1. Как греческие компании управляют КСО?
2. Как греческие менеджеры понимают:
 - а) как компании должны осуществлять КСО;
 - б) каковы выгоды от деятельности КСО;
 - в) нужно ли институционализировать КСО?
3. Влияет ли то, как компания управляет КСО, на восприятие менеджерами (а) реализации инициатив КСО, (б) выгоды от КСО (в) необходимости институционализации корпоративной социальной ответственности.

6. Методика и результаты

Была разработана структурированная анкета и по электронной почте разослана 90 компаниям, которые являются членами сети Греческой корпоративной социальной ответственности. В анкете было несколько утверждений относительно мнения респондентов, как нужно управлять КСО, выгоды от проведения КСО и необходимость институционализации КСО. Ответы оценивались по пятибалльной шкале: от «категорически не соглашаюсь» (1) до «полностью поддерживаю» (5). Кроме того, в анкете был ряд вопросов, касавшихся того, как в компании осуществлялась КСО, а также несколько общих вопросов о размере компании и области, в которой она работает.

Откликнулся шестьдесят один респондент. Однако, в связи с неполными данными, две анкеты были исключены из дальнейшего анализа. Таким образом, в выборку вошло 59 компаний. Для анализа данных использовали Статистический пакет социальных наук (SPSS) 17.0. Большинство этих компаний работают в таких областях, как розничная торговля, здравоохранение, банки, телекоммуникации и энергетика. Среднестатистическое количество их работников – 1.489,11.

Что касается первого вопроса исследования, то следует отметить, что 69,5 % компаний имели специальный отдел для управления КСО. В большинстве греческих компаний решения относительно КСО принимались как руководством, так и сотрудниками (69,5 %). И лишь в восемнадцати компаниях выборки сугубо топ-менеджеры принимали решение относительно

КСО. Большинство компаний реализовывали инициативы КСО, касавшиеся общества (89,8 %), охраны окружающей среды (89,8 %) и работников (84,7 %).

В таблице 1 приведены средние данные и типичные отклонения от утверждений, что позволяет оценить уровень восприятия КСО греческими менеджерами. Относительно второго вопроса результаты исследований показывают, что греческие менеджеры полностью согласны с тем, что компании должны попробовать реализовать социальные и экологические цели в объединении с финансовыми задачами ($M = 4,91$, $SD = 0,28$). Более того, они убеждены, что компании обязаны проводить деятельность социальной ответственности ($M = 4,62$, $SD = 0,74$).

Таблица 1

**Средний и типичный ответы менеджеров
относительно их восприятия КСО**

<i>Информация о компаниях и инициативы КСО</i>		
Компании должны ставить не только финансовые цели, но и цели своей социальной и экологической деятельности	4.915	0.280
Компании обязаны вводить КСО	4.627	0.740
Деятельностью КСО должен руководить специально организованный отдел компании	3.966	1.144
Деятельность КСО компании должна освещаться в печати	4.457	0.624
<i>Информация о выгодах от КСО</i>		
Реализация программы целостного КСО повышает уровень доброй воли компании	4.610	0.669
Воплощение практики КСО обеспечивает конкурентные преимущества	4.339	0.733
Потребители должны оценить и поддерживать социально ответственные компании	3.932	0.806
Государственный сектор будет отдавать предпочтение сотрудничеству с социально ответственными компаниями	4.661	0.604
Социально ответственные компании должны публично вознаграждаться «этическими вознаграждениями»	4.305	0.969
<i>Отношение к институализации КСО</i>		
Институализация – обязательное условие КСО	3.881	1.314
Для оценки деятельности КСО должны быть созданы национальные агентства	3.661	1.267
Институализация КСО принесет компаниям финансовые и налоговые выгоды	3.661	1.281

По поводу выгоды от деятельности КСО большинство респондентов считает, что практика проведения КСО повышает добрую волю компании ($M = 4,61$, $SD = 0,66$). Кроме того, они полагают, что государственный сектор должен поддерживать социально ответственные компании ($M = 4,66$, $SD = 0,60$).

И, наоборот, респонденты сдержанно высказались относительно необходимости институционализации корпоративной социальной ответственности ($M = 3,88$, $SD = 1,31$), а также относительно создания национального агентства оценки инициатив КСО, внедренных греческими компаниями ($M = 3,66$, $SD = 1,26$).

Для того чтобы выяснить третий вопрос исследования и проверить, меняет ли существование отдельного отдела КСО компании отношение менеджеров к КСО, был проведен ряд независимых Т-тестов. Были выделены две группы, в зависимости от того, был ли в компании свой отдел КСО или нет. В таблице 2 показаны результаты Т-тестов.

Значительные отличия на уровне 0,05 были выявлены между отношением менеджеров, которые работают в компаниях, где созданы отделы КСО, и теми, которые работают в компаниях, где нет таких отделов, относительно необходимости учреждения отдельного отдела для руководства деятельностью КСО ($T = 3,64$, $p = 0,000$). Как и ожидалось, менеджеры компаний, где работает отдельный отдел КСО, по сравнению с теми, где такого отдела нет, более уверены, что такие отделы должны существовать ($M = 4,29$) и, соответственно, ($M = 3,22$).

Относительно выгод от внедрения программы КСО мнение менеджеров значительно различается ($p < 0,05$): результат менеджеров компаний с КСО представляет ($T = 2,16$), а других – ($p = 0,03$). В частности, менеджеры, работавшие в компании, где был отдельный отдел КСО, более уверены ($M = 4,73$), что КСО увеличит добрую волю компании, по сравнению с менеджерами тех компаний, где такого отдела нет ($M = 4,33$).

Интересно, что результаты этого исследования показали: отношение менеджеров также существенным образом отличается ($p < 0,05$) в вопросе, принесет ли институционализация КСО компаниям финансовые и налоговые льготы ($T = -2,31$, $p = 0,02$). Менеджеры компаний, где нет отдела КСО, сильнее поддерживают аргумент, что компании получают финансовые и налоговые льготы за счет институционализации корпоративной социальной ответственности ($M = 4,22$), чем менеджеры компаний, где такие отделы КСО существуют ($M = 3,41$).

Таблица 2

Результаты выборки независимого Т-тестирования

Вопрос	Наличие отдела КСО		Оценка Т	Оценка Р
	да	нет		
Компании должны ставить не только финансовые цели, но и цели своей социальной и экологической деятельности	4.92	4.88	0.47	0.63
Компании обязаны вводить КСО	4.60	4.66	0.27	0.78
Деятельностью КСО должен руководить специально созданный отдел компании	4.29	3.22	3.64	0.00*
Деятельность КСО компании должна освещаться в печати	4.46	4.44	0.10	0.91
Реализация программы целостной КСО увеличивает уровень доброй воли компании	4.73	4.33	2.16	0.03*
Воплощение практики КСО обеспечивает конкурентные преимущества	4.43	4.11	1.60	0.11
Потребители должны оценить и поддерживать социально ответственные компании	3.95	3.88	0.27	0.78
Государственный сектор будет отдавать предпочтение сотрудничеству с социально ответственными компаниями	4.65	4.66	-0.04	0.96
Социально ответственные компании должны публично вознаграждаться «этическими вознаграждениями»	4.29	4.33	-0.14	0.88
Институализация – обязательное условие КСО	3.90	3.83	0.18	0.85
Для оценки деятельности КСО должны быть созданы национальные агентства	3.60	3.77	-0.46	0.64
Институализация КСО принесет компаниям финансовые и налоговые выгоды	3.41	4.22	-2.31	0.02*

* Особенно при $p < 0.05$

Никаких других значительных отличий не было выявлено между мнением менеджеров компаний с отдельным отделом КСО и менеджеров компаний без отдельного отдела КСО в таких вопросах: а) нужно ли ставить социальные и экологические цели ($T = 0,47$, $p = 0,63$), б) обязательно ли во-

площадь практики КСО ($T = -0,27$, $p = 0,78$), и в) нужно ли раскрывать информацию о деятельности КСО ($T = 0,10$, $p = 0,91$).

Более того, никаких существенных отличий в двух выборках не было найдено в вопросах отношения к тому, что: а) КСО обеспечивает конкурентные преимущества ($T = 1,60$, $p = 0,11$), б) потребители должны вознаграждать социально ответственные компании ($T = 0,27$, $p = 0,78$), в) государственный сектор должен поддерживать компании, которые реализуют КСО ($T = -0,04$, $p = 0,96$), и г) социально ответственные компании должны публично вознаграждаться этическими наградами ($T = -0,14$, $p = 0,88$).

Кроме того, обе группы менеджеров существенным образом не отличаются в вопросе институционализации КСО. В частности, мнения менеджеров компаний с отдельными отделами КСО существенным образом не отличаются от снений менеджеров компаний, где такого отдела КСО нет относительно: (а) крайне важно, что КСО должна быть институционализирована ($T = 0,18$, $p = 0,85$), и (б) для оценки деятельности КСО должно быть создано национальное агентство КСО ($T = -0,46$, $p = 0,64$).

7. Выводы

Данное исследование преследовало тройную цель. Во-первых, исследовать, как греческие компании управляют деятельностью КСО, во-вторых, изучить, как менеджеры относятся к разным вопросам КСО, и, в-третьих, рассмотреть вопрос, есть ли различие в отношении менеджеров компаний, имеющих структуры управления КСО, и менеджеров компаний, где нет таких структур, к выгодам и институционализации КСО.

Результаты этого исследования показывают, что почти 90 % опрошенных компаний занимаются некоторыми видами деятельности КСО (то есть, вопросами общества, окружающего среды, работников). Однако не все компании, действовавшие ответственно, имели отделы КСО. Результаты показали, что почти 70 % исследованных греческих компаний планируют и применяют у себя практики КСО. Приведенный выше вывод перекликается с исследованием Поллака и др. (Pollach) (2012, с. 204–216), которое показало, что большинство компаний в европейских странах имеют свои внутренние отделы КСО для управления этой деятельностью. Интересно, что в большинстве компаний (70 %) управление КСО осуществлялось благодаря модели участия, поскольку сотрудники компаний привлекались к участию в процессе принятия решений относительно деятельности КСО. Данное исследование также показало, что большинство греческих менеджеров полностью разделяют мнение, что компании должны проводить КСО, а также поощрять эту деятельность. Более того, они считают, что за счет реализа-

ции КСО компании могут дифференцировать себя и создавать конкурентные преимущества. Однако менеджеры компаний, где существуют отделы КСО, более уверены, что эти практики повышают добрую волю компании.

Греческие менеджеры сдержанно относятся к тому, чтобы КСО институционализировать. На самом деле, в отличие от менеджеров компаний с отделами КСО, менеджеры компаний, где нет такого отдела, больше поддерживают идею институционализации, поскольку она обеспечивает финансовое и налоговое преимущества. Создается впечатление, что способ, который компания использует для осуществления руководства КСО (внутренний либо нет), не оказывает большого влияния на отношение менеджеров к КСО. Такое отсутствие различия между мнениями менеджеров компаний с отдельным отделом КСО и менеджеров компаний без такого отдела может быть связано с тем фактом, что большинство руководителей в рамках выборки имеют одинаковое видение данного вопроса.

Литература

1. Armstrong G., Kotler P., 2009, Introduction in Marketing, Epikentro publications (in Greek).
2. Carroll A., Schwartz M, 2003, Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach, Business Ethics Quarterly, Vol. 13, No. 4 (Oct., 2003), pp. 503–530. Published by: Philosophy Documentation Center Stable.
3. Greek Network for Corporate Social Responsibility CSR Guide for SMEs in the Greek Network, 2008 (In Greek): http://www.csrhellas.org/portal/images/stories/files/Guide_definitive.pdf ,visit 20/12/2012.
4. Maignan I., 2001. Consumers' Perceptions of Corporate Social Responsibilities: A Cross-Cultural Comparison Journal of Business Ethics 30: 57–72, 2001.
5. Pollach, I., Johansen, T., Nielsen, A., Thomsen, C., 2012. The Integration of CSR into Corporate Communication in Large European Companies, Journal of Communication Management, Vol. 16, No. 2, pp. 204–216.
6. Thanopoulos G., 2003. Business ethics and deontology, Interbooks (in Greek).
7. Schermerhorn J., 2011. Management, John Wiley and Sons.

Статья поступила в редакцию 7 октября 2013 г.



Микроэкономика

Сергей СТЕПАНЕНКО

**УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ МАРКАМИ:
БОРЬБА С ПАЗАРИТИЗМОМ**

Резюме

Определены сущность и формы паразитического маркетинга как проявления недобросовестной конкуренции, его последствия для оригинальной фирмы, обозначены направления комплексного противодействия паразитизму и раскрыто их содержание, обоснованы административно-правовой и судебный механизмы защиты нарушенных прав на торговую марку.

Ключевые слова

Интеллектуальная собственность, коммерческие обозначения, торговая марка, бренд, недобросовестная конкуренция, паразитический маркетинг, административно-правовая защита прав интеллектуальной собственности, Антимонопольный комитет Украины, судебная защита прав интеллектуальной собственности.

© Сергей Степаненко, 2014.

Степаненко Сергей, канд. экон. наук, доцент, Полтавский национальный педагогический университет им. В. Г. Короленко, Украина.

Классификация по JEL: M31, O34.

Введение

Каждый товар или услуга, встречающиеся нам в повседневной жизни, является продуктом длинной цепи больших и малых инноваций, которые представляют собой результаты интеллектуальной деятельности человека. Вполне правомерно, что экономические субъекты, которые создали или законно приобрели определенный объект интеллектуальной собственности, имеют исключительные права на его использование в своей хозяйственной деятельности. Вместе с тем, успешная реализация своих прав интеллектуальной собственности, особенно на уровне бизнес-структур, невозможна без формирования комплексной стратегии управления нематериальными объектами.

Среди объектов интеллектуальной собственности, которыми владеет компания, особенное значение имеет управление коммерческими обозначениями – торговыми марками и другими средствами индивидуализации (фирменными наименованиями и географическими указаниями), обеспечивающими идентификацию экономических субъектов и/или производимых ими товаров. Различия между торговыми марками и другими средствами индивидуализации в определенной степени условны. Так, торговые марки могут совпадать с фирменным наименованием, если производитель предпочитает обозначать своим названием изготовленную продукцию. Они также имеют целый ряд сходных признаков с географическими указаниями, что дает основания многим странам, в соответствии с национальным законодательством или существующей практикой, использовать географические указания как товарный знак или его часть.

Использование торговых марок обеспечивает ряд преимуществ как для предпринимателей, так и для потребителей. Так, для бизнес-субъектов они открывают лучшие возможности для защиты от недобросовестной конкуренции, создают условия для выделения среди конкурентов, формируют и укрепляют положительный имидж компании, делают возможной четкую сегментацию рынка (определение своей целевой группы потребителей с целью планомерного воздействия на нее, что позволяет экономить средства по сравнению с маркетинговыми затратами на «освоение» всего рынка), наконец, обеспечивают стимулирование сбыта, рост прибыльности фирмы

и повышение ее конкурентоспособности на рынке. Для потребителей торговые марки не менее важны, в частности, они информируют о товаре, его качестве, производителях, источниках происхождения и т. п., сокращают транзакционные издержки (например, на поиск нужного продукта, информации о нем, выявление и оценку базовых характеристик товаров), гарантируют потребителям определенный набор полезных свойств и уровень качества конкретных товаров, обеспечивают возможности сравнения аналогичных товаров и услуг. Итак, в рыночных условиях использование товарных знаков способно обеспечить согласование интересов производителей и потребителей, стимулировать экономическое развитие через механизмы конкуренции.

Однако без юридической регистрации торговая марка остается лишь маркетинговым обозначением, не обеспечивающим правовой защиты от ее использования конкурентами. Процесс создания торговой марки (бренда), ее юридической регистрации и популяризации в западной маркетинговой литературе получил название брендинга. Общая известность торговой марки обуславливает успешность данного товара на рынке и наоборот; в свою очередь, популярность бренда в итоге конвертируется в узнаваемость фирмы-производителя, ее наименование среди потребителей. В то же время, успешные бизнес-проекты, создавшие и использующие брендовые торговые марки, часто становятся объектами недобросовестных действий со стороны конкурентов. Такие действия, получившие в украинском законодательстве название неправомерного использования обозначений [13], в западных источниках, а с недавних пор и в отечественных научных изысканиях, описываются понятием «паразитический маркетинг». Исследованию отдельных аспектов противодействия недобросовестной конкуренции в целом и неправомерному использованию обозначений в частности посвящены работы В. Беяева [2], Н. Вороницкой-Гайдак [3; 4], И. Невинчаного [9], В. Макоды [10], Т. Ромат [14], Л. Романадзе [15], В. Соловьевой и С. Томчишена [16] и других ученых. Вместе с тем, научные исследования по данной проблеме в основном направлены на анализ юридического механизма защиты прав на торговые марки и касаются ситуаций, когда указанные права уже нарушены. В то же время, из поля зрения исследователей выпадают вопросы превентивного воздействия на конкурентов и потребителей, организационные, экономические и социальные аспекты антипаразитарной стратегии. Это выдвигает на повестку дня необходимость научного обоснования целостной стратегии борьбы с такими проявлениями недобросовестной конкуренции как на уровне организации, так и на уровне общества в целом, систематизации и обобщения отечественной и зарубежной практики решения споров, связанных с нарушением прав на торговые марки. С учетом этого, целью данной статьи является выяснение теоретических аспектов управления торговыми марками и разработка практических рекомендаций по комплексному противодействию паразитическому маркетингу.

Основная часть

Как уже упоминалось выше, копирование чужой, популярной, марки для продвижения своей, неизвестной, называется «паразитическим маркетингом». Малоизвестные компании могут направлять свои действия на имитацию (подделку) дизайна упаковки, ее формы, логотипа компании, ее наименования, а также названия конкретного бренда. Более того, довольно часто заимствуются и отдельные элементы рекламного образа компании или продукта. Итак, практически любой компонент образа компании или ее продукции, вызывающий у потребителя устойчивые положительные ассоциации, может быть использован недобросовестными конкурентами.

Как правило, имитаторы обращают внимание на подделку текстовых элементов бренда. При этом используют несколько основных приемов: созвучные названия (фонетическое сходство), использование сходных с оригиналом букв или знаков (визуальное сходство), использование названий с аналогичным или антонимичным содержанием (семантическое сходство/противоположность) [5]. Кроме текстовых элементов, широко используется имитация дизайна. В этом случае подделке подвергаются следующие элементы: цвет или гамма, расположение деталей на упаковке, форма упаковки. Распространенной является комплексная имитация, когда подделывается несколько элементов текстового или графического оформления.

Недобросовестные фирмы могут выступать в роли прямых конкурентов марки-оригинала (например, зубные пасты «Aquafresh» и «Aquarelle», косметические средства «Nivea» и «Livea»), а могут расширять чужой бренд на несвойственные ему товары. Так в свое время появились сигареты «Балтика» и зубная паста «Orbit», которые оригинальным производителям не принадлежали.

Паразитический маркетинг наиболее распространен на рынке товаров массового потребления. Поскольку они приобретаются довольно часто и их доля в общем доходе потребителей незначительна, внимание к таким товарам в процессе их покупки ослаблено. На невнимательность потребителя и его неграмотность рассчитывают фирмы-паразиты и на других рынках, например, на рынке оргтехники. Как правило, рядовой покупатель не в состоянии запомнить все элементы дизайна упаковки, их точное расположение; проблематичным может быть также запоминание названия фирмы и/или торговой марки, особенно если эти коммерческие обозначения сделаны на иностранном языке. Кроме того, нередко потребитель, покупая подделку, понимает некое изменение в дизайне упаковки известного ему товара как его модификацию или как другой продукт той же компании.

Как показывает практика, доля «паразитических» фирм на рынке может достигать 3–5 %. Как правило, это небольшие компании, которые не рассчитывают на долгосрочное пребывание на рынке. Средний срок жизни «паразита» составляет 1,5 года [7], хотя есть примеры и клонов-долгожителей. Благоприятными условиями для более длительного пребывания паразитических компаний на рынке могут стать несовершенное законодательство и непродуманная политика фирм-брендов. В последнем случае возможны два сценария: во-первых, в ситуации, когда фирма-владелец бренда сознательно «не замечает» деятельности «паразита», создаются условия для расширения его доли на рынке и проникновения в другие отрасли, во-вторых, сверхъактивная судебная война против компаний-клонов может стать для них своеобразной бесплатной рекламной акцией, что делает их скандально известными и даже популярными среди потребителей-обывателей со всеми дальнейшими перспективами.

Несомненно, деятельность паразитических структур наносит существенные потери оригинальной фирме. Во-первых, паразитическая компания, копирующая известный бренд, по сути, использует ресурсы фирмы-оригинала в своих интересах, то есть, не тратя средств на продвижение своей продукции, обретает значительное количество покупателей. Во-вторых, в связи с деятельностью клона владелец бренда теряет часть покупателей, а следовательно, существенно сокращает свои доходы. В-третьих, в случае, когда фирма-паразит выпускает товары низкого качества, компания-оригинал несет репутационно-имиджевые потери, поскольку потребители подделок часто ассоциируют низкокачественный товар с известным брендом. В-четвертых, возможна ситуация, при которой паразитическая компания обладает значительными финансовыми ресурсами, что позволяет ей расширить свою долю на рынке вплоть до полного вытеснения оригинальной фирмы с рынка. Таким образом, паразитический маркетинг представляет значительную угрозу для ведущих товаропроизводителей, способную свести на нет все их перспективы в данном сегменте рынка.

Именно поэтому для предотвращения или ликвидации подобных проблем владельцы брендов должны постоянно проводить активные меры по защите своих нематериальных активов в виде коммерческих обозначений. Экономические субъекты еще на стадии основания своего бизнеса и/или выведения на рынок новой продукции должны осуществить ряд шагов, направленных на предотвращение клонирования и паразитизма относительно их фирменного наименования и торговых марок в будущем. Так, при выборе коммерческого обозначения стоит учитывать не только его возможное влияние на потребителей, но и «пригодность» для правовой охраны. Собственно, процедура государственной регистрации торговых марок и имеет целью защиту рынка от одинаковых названий для идентичных товаров и услуг. Вместе с тем, современное законодательство и практика его применения допускает регистрацию государственными органами обозначений,

имеющих лишь формальные различия, скажем, в одной или нескольких буквах или цифрах, чем создает почву для паразитизма. Эксперты приводят ряд слов, которые не рекомендуют применять в обозначениях из-за их постоянной эксплуатации в этом качестве. Это, в частности, комбинации с буквами греческого алфавита (альфа, бета, гамма, дельта), человеческие имена (Максим, Валерия), указания на вид деятельности (тур, трейд, сервис, консалтинг, информ, маркет) и т. д. Иными словами, словосочетания типа «промстрой», «автосервис», «копицентр», «альфабанк», «сигмакабель», «агропродукт» обречены на постоянное сосуществование с двойниками в различных областях. Наряду с этим, не стоит использовать как знаки для товаров и услуг слова, представляющие собой родовые названия. Как показывает практика, зарегистрированные торговые марки типа печенье «Овсяное», сок «Яблочный», хлеб «Ржаной» и т. п. становятся полностью «беззащитными» на рынке, поскольку конкуренты на вполне законных основаниях могут применять их как общеупотребительные обозначения товаров и услуг определенного вида (печенье овсяное, сок яблочный, хлеб ржаной).

Выбирая название для товара, следует учитывать законодательные ограничения. Так, в соответствии со статьей 6 Закона Украины «Об охране прав на знаки для товаров и услуг» в редакции от 22.05.2003 г., не могут получить правовую охрану обозначения, которые изображают или имитируют государственные символы (гербы, флаги и другие); официальные названия государств; эмблемы и наименования международных межправительственных организаций; официальные контрольные, гарантийные и пробирные клейма, печати; награды и другие знаки отличия. Согласно этому Закону, не могут получить правовую охрану также обозначения, которые: обычно не имеют различительной способности и не приобрели таковой вследствие их использования; состоят из обозначений, являющихся описательными при использовании относительно указанных в заявке товаров и услуг, в частности указывают на их вид, качество, состав, количество, свойства, назначение, ценность, место и время изготовления или сбыта; являются ложными или такими, которые могут ввести в заблуждение относительно товара, услуги или лица, производящего товар или оказывающего услугу; состоят лишь из обозначений, которые являются общеупотребительными символами и терминами; отображают лишь форму, обусловленную естественным состоянием товара либо необходимостью получения технического результата, или которая придает товару существенную ценность [12].

Выбирая название, необходимо также учитывать, что привязка к известным словам не является залогом успеха, поскольку большое количество брендов современности было создано на основе фантазии их авторов как совершенно новые слова, не имеющие аналогов в распространенных языках мира. Так, бренд швейцарских часов «Rolex» был придуман в 1908 г. и, по мнению его автора Ганса Вильсдорфа, ассоциировался с вращением стрелок на циферблате, хорошо запоминался и легко произносился. В свою очередь, датчанин А. К. Христиансен в 1932 г. назвал фирму, выпускающую

детские конструкторы, словом «Lego», основываясь на том, что «Leg got» в переводе с датского означает «играй хорошо». Название «Nissan» было создано в 1933 г. путем сокращения двух японских слов: «Nippon» (Япония) и «sangio» (промышленность). Наименование компании «Tefal», которая начала свою деятельность в 1956 г. во Франции, происходит от двух слов – «teflon» и «aluminium». Название фирмы «Sony» было придумано в 1957 году и происходит от латинского слова «sonus», что означает «звук» [см. например: 8].

Перед выходом на рынок с собственным коммерческим обозначением необходимо проверить также наличие зарегистрированных аналогичных марок у других хозяйствующих субъектов. Нередки случаи, когда фирмы – скрытые «паразиты» – регистрируют на себя наиболее популярные названия и ждут возможности перепродать их потенциальным производителям. Если же марка действительно оригинальна, стоит срочно зарегистрировать ее согласно соответствующей юридической процедуре. Предприятие, инвестирующее в развитие собственного оригинального бренда, предварительно не обеспечив его регистрации и правового сопровождения, рискует полностью потерять вложенные средства без какого-либо результата. Подобный просчет является находкой для конкурентов, ведь торговая марка с аналогичным набором признаков может быть зарегистрирована ими «на опережение». Так, достаточно известным в Украине стал факт покупки торговой марки «MMCIS» компанией «Форекс ЭМЭМСИС Групп» у отечественного предпринимателя Антона Савченко за 100 миллионов гривен. Патент на торговую марку амбициозный бизнесмен зарегистрировал в начале 2010 года, когда валютная биржа «Форекс» только осваивала отечественное рыночное пространство. Два года спустя ПАО «Форекс ЭМЭМСИС Групп» расширило свое присутствие на украинском рынке и вышло в лидеры своего сегмента, поэтому руководство компании решило устранить юридические препятствия для дальнейшего развития бизнеса и в июне 2012 года выкупило торговую марку «MMCIS» за сумму, продиктованную украинским владельцем [11].

Для фирмы, которая удачно «стартовала» и уже длительное время работает на рынке, важным шагом в антипаразитарной стратегии является оптимизация портфеля ее брендов с целью выявления активов, правовая охрана которых нецелесообразна. Учитывая собственные производственные и коммерческие интересы, компания имеет возможность отказаться от использования «неохраноспособных» марок, утративших актуальность брендов, устаревших средств индивидуализации и сосредоточиться на применении оригинальных обозначений, что, с одной стороны, позволит уменьшить риск инициирования паразитических технологий конкурентами, а с другой – снизить расходы фирмы с перспективой расширения рынка и повышения акционерной стоимости компании. «Лишней» торговая марка может стать в случаях маркетинговой бесперспективности товара, который

она обозначает (снятие с производства), регистрации фирмой аналогичного, но обновленного товарного знака, отражающего измененный дизайн товара, изменения стратегии компании, согласно которой отдельные направления деятельности аннулируются, и т. п.

Вместе с тем, успешность и широкая известность торговой марки иногда также способна доставить неприятности фирмам-владельцам, особенно, если их продукция не имеет заменителей, то есть компания определенное время является монополистом, скажем, первой выходит на рынок с данной продукцией. Многие западные фирмы с хорошо известной торговой маркой, активно использующейся в рекламе, обращают внимание на то, что такой марке грозит опасность превратиться в родовое наименование товара, «войти» в язык как имя нарицательное. Так в свое время случилось со множеством названий материалов (целлофан, целлулоид, нейлон), названиями лекарств и продуктов (аспирин, вазелин, сахарин) и даже такими давно вошедшими в обиход названиями, как фен, диктофон, примус, граммофон, эскалатор и термос. Все это – торговые марки, под которыми фирмы-первопроходцы впервые выпускали на рынок эти изобретения. Превращаясь в родовое наименование товара, товарный знак в принципе теряет владельца, переходя в общее распоряжение. После этого становится невозможным и дальнейшее продолжение регистрационного свидетельства его владельца в патентном ведомстве.

В судебной практике известно много случаев, когда владельцы торговых марок решением суда лишались исключительных прав на их использование по той причине, что товарный знак терял свою функцию идентификации конкретного товара определенной фирмы и становился родовым понятием. В этом ряду приведем поучительный пример американской компании «King-Seeley Thermos Co.», собственника восьми регистраций товарных знаков на основе слова «thermos» (термос), которая обратилась в суд с иском против компании «Aladdin Industries, Inc.» в связи с угрозой нарушения прав на указанные выше товарные знаки. В свою очередь, ответчик, признавая свое намерение продавать емкости с вакуумной теплоизоляцией в роли термосов («thermos bottles»), заявлял, что термин «thermos» или «thermos bottle» в английском языке является родовым, и просил суд аннулировать регистрации товарного знака «Thermos», принадлежащих истцу. По результатам рассмотрения суд первой инстанции вынес постановление, по которому регистрации истца имеют юридическую силу, но слово «thermos» стало в английском языке родовым описательным понятием, выступающим синонимом емкости с вакуумной теплоизоляцией. В связи с этим, ответчик должен использовать слово «thermos» только с малой буквой «t», а также никогда не употреблять слова «истинный» (original) или «настоящий» (genuine), осуществляя описание своего продукта. Кроме того, истец сохранял за собой исключительное право на все формы товарного знака «Thermos» без изменений [1, с. 12].

Серьезные проблемы могут постигнуть владельцев бизнеса при изменении организационно-правовой формы подконтрольного им предприятия и разделения его активов. В этой связи исследователи подчеркивают необходимость тщательной юридической проработки механизмов распределения интеллектуальной собственности, в частности прав на торговые марки. Важно документальное урегулирование прав собственности между учредителями, определение принадлежности торговой марки после ухода части собственников с предприятия. Дело в том, что расторжение партнерских отношений между бывшими совладельцами влечет попытки каждого из них «урвать» самый большой кусок активов – от производственных до нематериальных, и если торговая марка является брендом, то «овчинка стоит выделки». После реорганизации бизнеса владельцу бренда целесообразно некоторое время тщательно изучать маркетинговые ходы бывших партнеров с целью своевременного выявления попыток паразитизма, а также для оценки возможностей перехвата интеллектуальных активов после разделения предприятия-родоначальника.

Важным этапом антипаразитической стратегии фирмы – владельца бренда является моделирование возможных атак со стороны недобросовестных компаний. Как правило, такую работу поручают патентным поверенным. На основе тщательного анализа всех элементов торговой марки: наименования, логотипа, упаковки, цветовой гаммы, изучения ассоциаций потребителя относительно продукции и элементов ее дизайна специалист пытается смоделировать логику и способ действия компаний-паразитов, т. е. найти такие текстовые, визуальные или комплексные имитации образа товара, которые бы могли быть использованы недобросовестными конкурентами. После этого все найденные комбинации регистрируются и их правообладателем становится владелец марки-оригинала. Так, фирмой «Procter & Gamble» только в Украине зарегистрировано три словесные вариации известного моющего средства: «MR. PROPER», «MEISTER PROPER», «MR PROPER», а компания «Астелит» получила патенты на такие торговые марки: «Life», «Life :)», «:.)», «Лайф», «Лайф :)». Достаточно сложной задачей данного этапа является поиск наименьшего количества возможных имитаций, обеспечивающие максимальную защиту бренда.

Не лишним будет предупредить отдельных предпринимателей, которые своим безответственным отношением к юридической защите бренда сами провоцируют атаки паразитов. Бывают случаи, когда представители фирм раскрывают средствам массовой информации свои планы запуска новых марок, называют имена будущих брендов. Как провоцирование паразитизма можно расценивать и такую ценовую политику владельца торговой марки, при которой фирма устанавливает на товар-бренд сверхвысокую цену и одновременно отказывается выпускать на рынок более дешевые аналоги. По мнению специалистов, «лучше атаковать себя самим, выпуская новинки и дешевые аналоги, чем позволить сделать это конкурентам или

«паразитам» [7]. Так, упомянутая уже «Procter & Gamble», производя сравнительно дорогие брендовые порошки «Ariel», «Tide», вместе с тем выпускает более дешевые аналоги «Вопух», «Gala», «DAX». В таких условиях паразитический бизнес остается почти без шансов, поскольку оригинальная фирма освоила выпуск целого ассортимента ряда товаров, каждый из которых нацелен на конкретный сегмент рынка.

Вместе с тем, встречаются случаи, когда превентивные антипаразитарные меры были применены с опозданием, неверно или не в полном объеме, что не позволило избежать проблемы появления клонов. В таком случае пострадавшей фирме крайне важно своевременно обеспечить юридическую защиту прав интеллектуальной собственности на свои торговые марки. Законодательство Украины предусматривает административно-правовой и судебный способы защиты нарушенных прав. Административно-правовая защита прав интеллектуальной собственности чаще всего осуществляется путем обращения в Антимонопольный комитет Украины (АМКУ), который рассматривает дело в контексте нарушения правил добросовестной конкуренции вследствие неправомерного использования обозначений. Судебная защита прав интеллектуальной собственности предусматривает обращение в суд с исковым заявлением с целью признания или восстановления нарушенных прав на торговую марку, прекращения правонарушений, возмещения правонарушителем причиненного ущерба и т. д.

Как показывает практика, указанные способы защиты могут быть вполне эффективными и часто дополняют друг друга. Так, заявитель при обращении в АМКУ может требовать признания факта недобросовестной конкуренции, пресечения недобросовестной конкуренции, официального опровержения за счет нарушителя распространенных им ложных, неточных или неполных сведений и наложения штрафа на нарушителя. Если АМКУ признает определенные действия нарушителя неправомерным использованием обозначения, тогда заявитель имеет право обратиться в суд с иском об изъятии соответствующих товаров с неправомерно использованным обозначением как у производителя, так и у продавца. Кроме того, на основании решений АМКУ заявитель может обратиться в суд с иском о возмещении убытков, причиненных неправомерными действиями нарушителя.

Как судебная, так и административно-правовая процедура защиты прав на торговую марку имеют свои особенности. Соответствующие механизмы защиты прав существенно отличаются их способами (требованиями, которые заявитель или истец может предъявить нарушителю), ограничениями в рассмотрении дел (суд, в отличие от АМКУ, не имеет права выходить за пределы исковых требований), уровнем формализации процесса рассмотрения дела (в суде процедура более формальная), субъектным составом (АМКУ рассматривает дела только при участии субъектов хозяйствования, которые являются конкурентами), юридической силой решения (решение АМКУ можно обжаловать в суде) и т. д. [6, с. 29]. Учитывая эти

особенности, предприятие выбирает наиболее приемлемый для себя способ защиты нарушенных прав интеллектуальной собственности на торговую марку.

Так, итальянская компания «Ferrero», производитель известных сладостей «Raffaello», в Украине неоднократно успешно защищала свои позиции в Антимонопольном комитете Украины. В 2005 году АМКУ прекратил по отношению к ней недобросовестную конкуренцию со стороны ГП «Севастопольский винодельческий завод» и ООО «ТД «Маркет-Групп», запретив этим предприятиям производить и реализовывать шампанское вино «Raffaell», элементы упаковки которого композиционно и графически совпадали с оберткой конфет «Raffaello». В 2009 году АМКУ признал еще один факт «паразитизма» по отношению к компании «Ferrero», на этот раз со стороны ООО «Вива» (г. Луцк). Виновник был оштрафован на 300 тыс. грн. Как выяснилось, ООО «Вива» производило и реализовывало конфеты «Extaza» и «Лунный Рафаэль» в упаковке, которая имитировала элементы оформления сладких шариков «Raffaello». В 2010 году ООО «Вива» вновь было разоблачено в недобросовестной конкуренции относительно корпорации «Ferrero» и оштрафовано на 30 тыс. грн. Как установил Антимонопольный комитет, ООО «Вива» производило и реализовывало батончики «Бонутти» и «Бенито» в упаковке, имитировавшей оформление шоколадного батончика «Kinder Bueno», производства корпорации «Ferrero». Кроме того, сами обозначения «Бонутти» и «Бенито» имели сходство со словами итальянского или испанского языков, что создавало у потребителей ассоциации с названием «Бueno». Решениями АМКУ 2009 и 2010 года действия ООО «Вива» признаны попыткой использовать чужую деловую репутацию путем введения в заблуждение потребителей. Многозначительным является тот факт, что, что в обоих названных случаях «паразитизма» фирма-нарушитель вообще не рекламировала конфеты-подделки.

К слову, в том же 2010 году упоминавшееся выше ООО «Вива» было оштрафовано Антимонопольным комитетом Украины на 20 тыс. грн. за недобросовестную конкуренцию по отношению к производителю кондитерских изделий «Марс Инк» (США). Как установил Комитет, нарушитель производил конфеты «Twist», «Success», «Бамбо», «Милка» («Милла») в упаковках, имитирующих оформление шоколадных батончиков «Twix», «Snickers», «Bounty» и «Milky Way» производства компаний группы «Марс». В дизайне конфет использовались основные графические и композиционные элементы оберток известных кондитерских изделий. Тем самым луцкая кондитерская компания стремилась использовать чужую деловую репутацию, что противоречит честным торговым обычаям в предпринимательской деятельности. Указанные примеры свидетельствуют о том, что ООО «Вива» выбрало «паразитизм» своей основной конкурентной стратегией, однако в каждом из случаев оригинальные компании умело защищали свои бизнес-интересы, обращаясь в Антимонопольный комитет Украины.

Отечественная практика показывает, что довольно часто субъекты паразитического бизнеса устраивают судебную тяжбу, оспаривая решения АМКУ или суда первой инстанции во всевозможных судах высшей инстанции. Соответственно, пока идет обжалование, дело остается окончательно не решенным. Судебные процессы являются долговременными, а все это время марка-паразит находится на рынке, получает неправомерную выгоду и продолжает наносить вред оригиналу. Вместе с тем, как свидетельствуют эксперты, судебная защита является наиболее эффективной в рамках комплекса мер защиты от недобросовестной конкуренции, поскольку создает возможности для наиболее полного удовлетворения интересов истца, хотя и предусматривает достаточно сложную процедуру доказывания незаконных действий имитатора, потребность в привлечении профессиональных юристов и необходимость длительного отстаивания собственной позиции, в том числе в апелляционных и кассационных инстанциях.

Примером успешной судебной защиты нарушенных прав является дело «Nucomed» против «Фарма Старт». Датская компания «Nucomed», владелец известного бренда «Кардиомагнил», обратилась в хозяйственный суд с иском против киевской фирмы «Фарма Старт», которая в 2010 г. зарегистрировала торговую марку «Кормагнил» на отечественный препарат аналогичного действия. Пройдя несколько инстанций, дело дошло до Высшего хозяйственного суда Украины (ВХСУ), который подтвердил решения предыдущих судов прекратить использование в хозяйственной деятельности названия «Кормагнил», хранение товара с таким названием, его продажу, импорт и экспорт и другие требования истца. Таким образом, попытки компании-ответчика выпускать аналогичный брендовому, но более дешевый препарат, используя семантическое сходство в его названии, в результате долгих судебных разбирательств были прекращены.

В то же время, есть примеры и неудачных судебных разбирательств для фирмы-оригинала. Так, в 2008 году российская фармацевтическая компания «Нижфарм» вывела на рынок препарат от воспаления суставов «Хондроксид», на что вскоре украинский завод «Фармак» дал «симметричный ответ» – лекарственное средство с подобной формулой и названием «Хондрасил». В 2010 году «Нижфарм» подал в суд иск с требованием остановить производство и реализацию медицинского препарата «Хондрасил», признать недействительным свидетельство о регистрации компанией «Фармак» бренда «Chondrasil»/«Хондрасил», и в дальнейшем не использовать это название в маркетинговых коммуникациях. После двухлетней судебной тяжбы последнюю точку поставил ВХСУ, который 14 ноября 2012 г. отказал истцу в запрете продажи препарата «Хондрасил», производимого компанией «Фармак».

В целом, анализ отечественной и мировой практики разрешения споров, связанных с защитой прав на торговые марки, свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования украинского законодательства

в этой сфере. К актуальным проблемам правового регулирования торговых марок, требующим дополнительного внимания ученых и законодателей, эксперты относят: вопросы административно-правовой защиты прав на торговые марки, юридической ответственности за правонарушения, имеющие место на стадии рассмотрения заявок и экспертизы, механизма рассмотрения указанных дел в административном порядке, правовой охраны хорошо известных торговых марок и предотвращения их регистрации третьими лицами и т. д. [10, с. 28].

Выводы

Паразитизм как культура «заимствования» успешных торговых марок менее успешными конкурентами стал выгодной формой бизнеса во многих странах мира. Чаще всего имитируют название конкретного бренда или дизайн упаковки товаров, имеющих массовый спрос, соответственно, случаи паразитизма встречаются в основном на потребительских рынках. Деятельность фирмы-клона обеспечивает ей высокие прибыли при минимальных производственно-технологических и сбытовых усилиях, вместе с тем приводит к существенным потерям для оригинальной компании и вводит в заблуждение общество. Несовершенное законодательство в отдельных странах делает деятельность дублеров практически безнаказанной, чем поощряет недобросовестную конкуренцию в сфере интеллектуальной собственности. В то же время, в развитых странах, где правовая охрана товарных знаков и их юридическая защита, собственно как и правосознание граждан, находятся на достаточно высоком уровне, случаи паразитизма также являются довольно распространенными. Весомым фактором, стимулирующим паразитический маркетинг в этом случае, являются просчеты известных фирм в управлении собственными торговыми марками. Именно поэтому наиболее успешными мерами в борьбе с паразитизмом являются превентивные действия. Каждый владелец бренда должен понимать, что противодействие и пресечение будущих посягательств намного эффективнее и выгоднее, чем борьба с действующими «паразитами». Антипаразитарная стратегия должна формироваться еще на этапе разработки нового товара и вывода его на рынок. В частности, торговая марка должна быть оригинальной (единственной в своем роде) и учитывать ограничения, установленные законом. Регистрация торговой марки должна предшествовать ее активной раскрутке. Кроме основной марки, солидные фирмы часто регистрируют аналогичные (близкие по звучанию или визуализации) товарные знаки, чем предотвращают возможные атаки со стороны недобросовестных конкурентов. На этапе роста и зрелости компания – владелец бренда – должна проводить взвешенную рекламную кампанию своей торговой марки, учитывая риск превращения бренда в родовое наименование. Для компании-лидера

всегда важно проводить продуманную ценовую политику с целью недопущения сверхвысокой цены, что может привлечь конкурентов. На каждом этапе своего жизненного цикла фирма может быть реорганизована, что предусматривает для ее владельцев необходимость тщательной проработки механизмов потенциального распределения интеллектуальной собственности в будущем. В случае, когда предлагаемые меры не позволили избежать проблем, связанных с паразитированием, действенным средством защиты своих прав является обращение в органы поддержки конкуренции и в суд. Как показывает отечественная практика, рассмотрение дел о недобросовестной конкуренции в органах Антимонопольного комитета и судах различных инстанций имеет юридическую перспективу, однако требует значительных финансовых, интеллектуальных и временных затрат.

Литература

1. Андрощук Г. Ловушка для товарных знаков. Дело компании King-Seeley Thermos Co. против компании Aladdin Industries, Inc. // Юридическая практика. – 2002. – № 30 (240). – С. 12.
2. Беляев В. Маркетингова стратегія чи недобросовісна конкуренція / В. Беляев // Конкуренція. – 2009. – № 3. – С. 54–58.
3. Вороницька-Гайдак Н. Порушення права на знак для товарів і послуг, як одна з форм прояву недобросовісної конкуренції / Надія Вороницька-Гайдак // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2011. – № 2. – С. 66–69.
4. Вороницька-Гайдак Н. Антимонопольний комітет України як суб'єкт захисту права власності на знак для товарів та послуг / Надія Вороницька-Гайдак // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2011. – № 4. – С. 51–55.
5. Ерков А. Стратегия защиты от «паразитического» маркетинга [Электронный ресурс] / А. Ерков. – Режим доступа: <http://www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=463>.
6. Жухевич О. Про практику вирішення спорів, пов'язаних із захистом на торговельні марки / Олег Жухевич // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 7. – С. 28–32.
7. Кот Д. Клоны наступают... на горло [Электронный ресурс] / Дмитрий Кот. – Режим доступа: // <http://www.mastertext.spb.ru/artclone.html>.
8. Крейнер С. Бренды, которые изменили бизнес: Полная коллекция величайших брендов мира / Стюарт Клейнер, Дез Дирлав. – СПб. : Крылов, 2004. – 320 с.

9. Невінчаний І. Засоби протидії недобросовісній конкуренції у сфері інтелектуальної власності / І. Невінчаний // Конкуренція. – 2010. – № 1 . – С. 27–33.
10. Макода В. Особливості охорони та захисту прав на знаки для товарів і послуг / В. Макода // Юридичний журнал. – 2012. – № 2. – С. 26–30.
11. Молодой украинский предприниматель продал торговую марку MMCIS за 100 млн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/ukraine/molodoj-ukrainckij-predprinimatel-prodal-torhovuju-marku-mmcis-za-100-mln.html>
12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо правової охорони інтелектуальної власності: Закон України, 22 травня 2003 р. № 850-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 35.
13. Про внесення змін до Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» : Закон України, 18 грудня 2008 р. №689-VI // Урядовий кур'єр. – 2009. – 13 січня. – С. 5.
14. Ромат Т. Практические аспекты защиты нематериального актива – товарного знака / Татьяна Ромат // Маркетинг и реклама. – 2011. – № 3. – С. 42–46.
15. Романадзе Л. Органи захисту прав на торговельні марки: зарубіжний досвід та Україна / Л. Романадзе // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2006. – № 6. – С. 30–38.
16. Соловйова В. В. Особливості захисту від недобросовісного використання чужих позначень товарів (робіт та послуг) / В. В. Соловйова, С. В. Томчишен // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 6. – С. 32–42.

Статья поступила в редакцию 27 декабря 2013 г.



Микроэкономика

Ростислав ПЫНДА

**СТАНДАРТИЗАЦИЯ
УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Резюме

Стандартизация качества особенно важна для предприятий, которые оказывают строительно-монтажные и ремонтные услуги. Субъекты строительной отрасли, гарантирующие высокий уровень качества систем управления, способны вовремя сдать объект строительства с оптимальными затратами выполнения строительных работ и услуг, характеризуются конкурентными преимуществами. Особое внимание уделяется стандартизации качества работ и услуг в среде построения и развития региональных строительных кластеров.

Ключевые слова

Стандартизация качества, строительно-монтажные работы, управление качеством, региональные строительные кластеры.

© Ростислав Пында, 2014.

Пында Ростислав, канд. экон. наук, доцент, Институт региональных исследований НАН Украины.

Классификация по JEL: L74, L15.

Постановка проблемы. В развитых экономиках со здоровой конкурентной средой деловой репутации и профессиональным качеством контрагента предоставляется одно из приоритетных значений при принятии решения о сотрудничестве или заказе товаров (работ, услуг). Ведь предприятие, которое наладило практику соблюдения высоких стандартов качества бизнес-процессов, обеспечивает также надлежащее качество продукции (товаров, работ, услуг) и конечных результатов хозяйствования, является более стабильным, жизнеспособным, платежеспособным, а следовательно, сотрудничество с ним менее рискованное.

Известно, что стандартизация качества осуществляется как отечественными, так и международными организациями. Но, если отечественная система стандартизации направлена в большей степени на обеспечение необходимого уровня качества товаров и услуг, то главными задачами международной является выравнивание качества товаров и услуг, изготавливаемых (предоставляемых) предприятиями в разных странах, обеспечение взаимозаменяемости элементов продукции (услуг), содействие международной торговле, обеспечение обмена научно-технической информацией и ускорение научно-технического прогресса.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе уделяется много внимания проблемам стандартизации и сертификации качества, приведению качества в соответствие с мировыми стандартами. Данные вопросы исследовало много зарубежных ученых, среди которых: Н. Архипова, С. Бушуев, Р. Джозефсон, Г. Винг, И. Кондо, Д. Сильверман, П. Самуэльсон, а также отечественных, в частности: С. Кропельницкая, А. Петруняк, Ю. Ребрин, И. Ткачук, М. Шаповал и другие.

В рамках нашего исследования особого внимания требует стандартизация управления качеством работ и услуг в системе развития строительства в Украине.

Целью статьи является исследование строительных структур в регионах на предмет стандартизации работ и услуг для налаживания практики соблюдения стандартов качества конечных результатов хозяйствования и усиления конкурентоспособности.

Материалы и результаты исследования. Стандартизация качества особенно важна для предприятий, которые оказывают строительномонтажные и ремонтные услуги, поскольку технологический процесс строительства длителен, обусловлен широким диапазоном рисков, затрато- и капиталоемкий, зависит от большого количества субъектов внешней среды (производителей и поставщиков строительных материалов, проектных организаций, энергоснабжающих предприятий, административных органов власти и контролирующих структур, субподрядчиков, финансовых, транспортных, логистических организаций и т. п.), институциональных факторов и транзакционных процедур. Соответственно, те субъекты строительной отрасли, которые гарантируют высокий уровень качества систем управления, способны вовремя сдать объект строительства с оптимальными затратами выполнения строительных работ и услуг, а следовательно, – характеризуются конкурентными преимуществами, особенно на рынках других регионов Украины и внешних рынках.

Аспект качества важен и для кластерных структур, о чем часто упоминается в научных трудах по рассматриваемым проблемам. Так, И. Ткачук, С. Кропельницкая и А. Петруняк в работе «Организация производства по кластерной модели» доказывают важность наличия в пределах кластера образцов качества товаров (услуг), с которыми бы каждый раз сравнивались результаты текущего хозяйствования¹.

Известно, что стандартизация качества осуществляется как отечественными, так и международными организациями. Но если отечественная система стандартизации направлена в большей степени на обеспечение необходимого уровня качества товаров и услуг, то главными задачами международной является выравнивание качества товаров и услуг, изготавливаемых (предоставляемых) предприятиями в разных странах, обеспечение взаимозаменяемости элементов продукции (услуг), содействие международной торговле, обеспечение обмена научно-технической информацией и ускорение научно-технического прогресса. Соответственно, подтверждением того, что предприятия строительства придерживаются отечественных стандартов, является получение ими лицензий на определенные виды строительных работ; международных стандартов качества – сертификатов на определенные сферы стандартизации.

В Украине Госстандарт Украины организует и координирует работы по стандартизации и функционированию государственной системы стандартизации, устанавливает организационно-технические правила проведения работ, осуществляет их межотраслевую координацию, определяет порядок государственной регистрации нормативных документов, участвует в

¹ Ткачук И. Г. Организация производства с кластерной моделью : учебное пособие / И. Г. Ткачук, С. А. Кропельницкая, А. Д. Петруняк. – Ивано-Франковск : Изд-во «Плай» ЦИТ Прикарпатского национального ун-та им. В. Стефаника, 2009. – С. 95–96.

проведении мероприятий по международной, региональной стандартизации, а Минстройархитектуры Украины организует непосредственно работы по стандартизации в области строительства. Министерство регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины принимает участие в работах по стандартизации и организует эту деятельность в пределах своей компетенции через главные или базовые организации по стандартизации. Региональный уровень стандартизации обеспечивается деятельностью соответствующих технических комитетов. Как можно сделать вывод, отечественная система стандартизации построена по аналогии к другим сферам государственного управления – по вертикальному и функциональному признакам, с одной стороны обеспечивает высокий уровень контроля, а с другой – создает дополнительные бюрократические препоны, приводит к усложнению (вследствие необходимости согласования деятельности) ее функционирования и является существенным бременем для государственного бюджета. Соответственно, перспективным направлением устранения этих недостатков является демонополизация и разгосударствление отечественной системы стандартизации в регионах Украины, должно расширение компетенций негосударственных структур и организаций гражданского общества.

Несмотря на это, особых нареканий со стороны предприятий строительства о невозможности прохождения процедур по стандартизации или их чрезмерную затратноёмкость в СМИ или профильных научных и отраслевых изданиях регионов Украины не наблюдается, а количество выданных лицензий ежегодно увеличивается. Распространена практика, когда заявляются одни и те же специалисты как представители различных предприятий для получения строительных лицензий. Это говорит, что, несмотря на государственный контроль и строгие регламентации, процедура получения лицензий на строительные работы в регионах Украины довольно либеральная. Причина этого объективная – властные структуры заинтересованы в увеличении количества субъектов хозяйствования в строительной сфере и объемов их деятельности при условии соблюдения надлежащего уровня качества работ и услуг, охраны труда, окружающей среды и др.

Зато процедуры международной системы стандартизации более сложные и длительные, в том числе, из-за большего количества задач, которые решаются при этом. Это, помимо международной конвергенции уровня качества товаров и услуг и содействия научно-техническому сотрудничеству, устранение технических барьеров в международной торговле и гармонизация нормативных документов (что особенно актуально для отечественных предприятий строительства в условиях недостаточной гармонизации *acquis communautaire*), обеспечение безопасности и охраны здоровья, охраны окружающей среды.

Добавим, что Европейская экономическая комиссия ООН определила только 15 секторов, для которых применяется стандартизация качества, и в

их число входят строительное оборудование и элементы. Следовательно, качеству управления этой составляющей ресурсного обеспечения региональных строительных кластеров необходимо уделить большее внимание.

Ведущими международными организациями по стандартизации являются Международная организация стандартизации (ISO), Международная электротехническая комиссия, Международный союз электросвязи. Кроме того, к признанным международным организациям, участвующим в работах по стандартизации, относятся Европейская экономическая комиссия ООН, Всемирная торговая организация, Международная организация законодательной метрологии, Международная организация потребительских союзов, а также довольно большое количество структур, имеющих четко специализированную (отраслевую) направленность. Признанными региональными организациями стандартизации являются Межгосударственный совет СНГ, Европейская организация стандартизации, НАТО и др. Заметим, что наиболее распространенной в регионах Украины является практика сертификации в Международной организации стандартизации (ISO), что понятно, ведь это одна из самых опытных и авторитетных структур в рассматриваемой сфере, имея при этом негосударственную форму собственности. Хотя и стоимость прохождения процедур стандартизации качества высока (прежде всего, расходы нужны для подготовки специалистов предприятия, желающего пройти стандартизацию, и деятельность, которую они должны провести), и на это необходим достаточно долгий период времени, получение сертификата этой организации гарантирует другим участникам экономических отношений в строительной сфере, что услуги предприятия безопасные, надежные и качественные. Вместе с тем, оно имеет и важное значение для эффективности бизнес-процессов предприятия, поскольку служит стратегическим инструментом снижения затрат путем минимизации времени и производственных потерь, расширения производственных мощностей, лучшего удовлетворения потребностей и запросов потребителей, увеличения рыночной доли, выхода на внешние рынки и выравнивания условий конкуренции с ведущими международными строительными организациями, улучшение социальной и экологической ответственности.

Нужно отметить, что среди наиболее популярных предметов стандартизации ISO – такие как менеджмент качества (ISO 9000), экологический менеджмент (ISO 14000), социальная ответственность (ISO 26000), менеджмент рисков (ISO 31000). Это актуально для отечественных региональных строительных кластеров, учитывая важность этих аспектов как в строительной деятельности, так и в тех сферах, на усиление которых сориентировано их создание и развитие.

Работникам аппарата управления региональными строительными кластерами и региональных и местных властей стоит обратить внимание и на деятельность большого количества международных научно-технических обществ и консорциумов, участвующих в международной стандартизации. В частности,

среди них есть структуры, которые специализируются и на строительной сфере. Это, в частности, Американское общество по исследованию материалов (ASTM) – неприбыльная организация, разрабатывающая стандарты и документы в пределах всего мира в нескольких видах экономической деятельности, среди которых – строительство, а также Международный совет по нормам и правилам (ICC) – неприбыльная организация, целью функционирования которой является развитие единой комплексной и согласованной модели национальных стандартов, касающихся исключительно строительной сферы.

Очевидно, что при создании и развитии региональных строительных кластеров важно гарантировать условия, предоставляющие приоритетное право субъектам строительного бизнеса участия в этих структурах. При этом важно учитывать еще несколько аспектов. Во-первых, предприятия строительства, получившие государственные лицензии на полный комплекс или отдельные виды строительных работ и осуществляющие их с соблюдением отечественного законодательства по нормативному обеспечению строительства (т. е. в пределах государственных норм и стандартов), также относят себя к тем, которые осуществляют деятельность с соблюдением стандартов. Впрочем, в данном случае стандартизированным является только качество выполнения строительно-монтажных и ремонтных работ. Речь не может идти о гарантировании качества всего комплекса бизнес-процессов предприятия, то есть системно не охвачены все функции управления. Следовательно, соблюдение охарактеризованного подхода уже не отвечает современным требованиям к функционированию эффективных субъектов хозяйствования. Именно поэтому в стратегиях и программах развития строительства в регионах Украины в качестве одного из целевых ориентиров важно определять не только соблюдение государственных норм и стандартов, но и формирование систем управления качеством бизнес-процессов предприятий строительства и, что еще перспективнее, – взаимодействие участников интегрированных строительных структур.

Во-вторых, предприятие, предоставляющее строительные услуги, может обеспечить надлежащее управление качеством собственных бизнес-процессов, однако без соответствующего на это подтверждения со стороны ведущих международных организаций по стандартизации качества, оформив соответствующие процедуры в виде внутрифирменной управленческой документации. Такой подход имеет как преимущества, так и недостатки, поэтому не может характеризоваться как достаточный или совершенный. К преимуществам можно отнести непосредственно реальное внедрение систем управления и контроля качества бизнес-процессов и экономию на затратах на получение сертификата по подтверждению стандартизации системы качества и его ежегодному поддержанию. Одновременно главным недостатком является отсутствие документа, подтверждающего соблюдение предприятием стандартов качества, а это не способствует усилению его нематериальных конкурентных преимуществ.

В-третьих, положительными, но все же недостаточными следует считать и практики стандартизации качества управления различного рода дочерних, родственных, аффилированных предприятий или отдельных этапов технологического процесса строительства, вроде проектирования строительных объектов или их инфраструктуры, услуг консультирования и сопровождения реализации процесса строительства, финансирования работ или продажи построенных объектов.

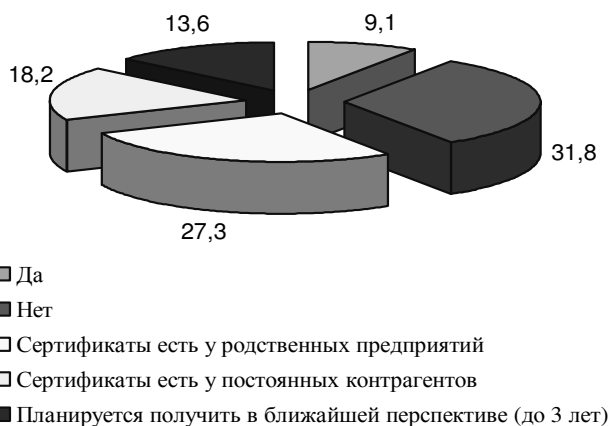
Итак, региональным органам государственного управления необходимо всесторонне способствовать предприятиям строительства и другим участникам кластерных структур относительно имплементации ими систем управления качеством с получением сертификатов признанных международных организаций по стандартизации. Но, понятно, что для этого нужно четко понимать проблемы и препятствия, которые сопровождают сегодня такие инициативы, а также видеть как перспективы, так и конкретные механизмы и средства соответствующего содействия на региональном и местном уровнях, усиливать действенные факторы поощрения перехода предприятий на международные стандарты качества. Этого можно достичь путем финансирования за счет средств регионального и местных бюджетов обучения руководителей и специалистов предприятий, предоставления услуг экспертов по внедрению международных систем качества управления с обязательным отслеживанием дальнейшего получения строительными предприятиями, представители которых прошли обучение или консультации, соответствующих сертификатов качества международного образца.

К сожалению, несмотря на упоминавшуюся целесообразность и преимущества, отечественные предприятия в регионах Украины крайне редко решаются на внедрение систем управления качеством бизнес-процессов с последующим прохождением процедур международной стандартизации (рис. 1).

Так, по результатам экспертного опроса (представителей ведущих строительных предприятий и организаций, осуществляющих деятельность в Львовской области, а именно – за период апреля-июня 2013 г. было опрошено 22 эксперта, что являются руководителями или специалистами таких предприятий, как ООО «СК «Комфортстрой»», ОАО фирма «Галстрой», Корпорация «Карпатстрой», ПАО «Холдинговая компания «Эко-Дом», ГП «Интеграл-Строй», ООО «СВ», ООО «Еврострой-Плюс», ООО «Львовская инженерно-строительная компания», ООО «Мир строительства и комфорта», БК «Франковскгорстрой», ИСК «Арс-Строй», СИК «Скол», БК «Добрострой», БК «Тернопольстрой», БК «Креаторстрой») выявлено, что лишь 9,1 % предприятий отрасли считают необходимым и прошли процедуры стандартизации систем управления качеством международных организаций (в частности, ISO). Не уделяло внимания проблемам стандартизации качества почти каждое третье предприятие строительства региона (31,8 %) и его главные контрагенты и партнеры по бизнесу. Зато широкое распространение получила практика получения международных сертификатов качества родственными предприятиями (27,3 %).

Рисунок 1

**Структура ответов респондентов на вопрос
«Располагает ли предприятие сертификатами управления
качеством международных организаций по стандартизации?»**
(определено автором по результатам экспертного опроса)



Для минимизации временных и финансовых затрат крупных предприятий строительства региона стандарты управления качеством внедряются на их дочерних предприятиях, или филиалах, деятельность которых в основном узкоспециализированная и на которых работает ограниченное количество работников (как правило, до 10–15 человек). Соответственно, таким экономическим агентам легче и дешевле пройти необходимые процедуры. Но маркетинговыми преимуществами от получения международных сертификатов стандартизации качества пользуются как материнская компания, так и другие родственные предприятия. В частности, такая практика получила распространение на крупных строительных предприятиях региона – ООО «СК «Комфортстрой»», ОАО фирма «Галстрой», ПАО «Холдинговая компания «Эко-Дом» и др. Так, при группе компаний Комфортстрой в 2003 г. создано ООО «Институт проектирования «Комфортстрой»», осуществляющей комплексное проектирование объектов «под ключ» (новое строительство, реконструкцию, техническое перевооружение, реставрацию), а также разработку отдельных и специальных разделов проектных предложений, в основном эти работы ведутся для родственных предприятий, а ООО «Институт проектирования «Комфортстрой»» обладает сертификатами ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 и др. (сфера сертификации: разработка гра-

достроительной документации, комплексное проектирование жилых, общественных и производственных зданий и сооружений с инженерными сетями, инженеринговые работы)².

Причем, если проблему стандартизации управления качеством еще совершенно не рассматривали 31,8 % предприятий отрасли, то обнаружено, что на 63,6 % предприятиях системная деятельность (что предполагает разработку нормативного обеспечения, планирование и контроль соблюдения процедур) по стандартизации систем управления качеством не ведется. То есть, в действительности проблема более глубокая, ведь почти две трети субъектов строительной сферы региона не уделяют проблемам управления качеством не только должного, но и никакого внимания. Отсюда – проблемы нестабильности качества строительных работ и услуг, а также недостаточно приемлемые показатели финансово-экономической эффективности хозяйствования.

Кроме того, в контексте формирования надлежащей институциональной среды, благоприятной для развития систем управления качеством предприятий строительства важно расширить компетенции ассоциативных структур строительной отрасли и сфере консалтинга, способствовать развитию совокупности инновационных и кластерных связей в области, создать региональный и местные органы по координации процессов управления деятельностью в сфере стандартизации качества бизнес-процессов в строительстве и формированию договорных отношений между ее участниками.

Для устранения наиболее существенных препятствий для развития систем управления качеством на строительных предприятиях Украины региональным и местным органам власти нужно создать благоприятные условия для улучшения ресурсного и финансового обеспечения субъектов хозяйствования. Поэтому необходима разработка соответствующих региональных и местных целевых программ с включением в них мероприятий с затратами на улучшение материальной и технической базы, доступа субъектов хозяйствования к информации, методического обеспечения подготовки и проведения стандартизации систем управления качеством. Важно, чтобы приоритетные направления государственного финансово-кредитного благоприятствования (возмещение части процентных ставок или части средств по кредитам коммерческих банков, пролонгации сроков погашения тела кредита и процентных ставок и т. п.) предпринимательским проектам в регионах Украины были дополнены финансированием проектов по стандартизации качества субъектов реального сектора региональных экономических комплексов.

Важным дополнением к ресурсному и финансово-экономическому содействию предприятиям строительства по внедрению современных систем

² Официальный интернет-сайт ООО «Институт проектирования «Комфортстрой»». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.comforfbud.ua>.

управления качеством следует считать и организационную поддержку со стороны органов власти. Она может проявляться во всесторонней помощи при прохождении соответствующих технологических этапов стандартизации качества, информационной поддержке участников кластера, желающих улучшить эффективность управления бизнес-процессами, и др. Очевидно, что специалистам и служащим, работающим на предприятиях строительства, на сегодня не хватает опыта и соответствующих навыков и знаний, чтобы самостоятельно организовать и реализовать мероприятия по комплексному внедрению систем управления качеством, тем более на крупных предприятиях, где работает большое количество работников, а технологический процесс состоит из значительного количества операций. Следовательно, субъекты хозяйствования объективно нуждаются в профессиональной поддержке. Речь идет о полной или частичной оплате услуг консультантов, направленных как на распространение опыта, навыков, профессиональных знаний по организации деятельности интегрированных систем, так и на внедрение на них систем управления качеством, содействие в получении достаточной профессиональной подготовки и развитии интеллектуально-кадрового обеспечения региональных строительных кластеров, возможности доступа к необходимым знаниям.

Итак, полноценная работа по созданию благоприятной среды для развития систем управления качеством в строительстве требует и формирования положительного общественного мнения, ведь его отсутствие объективно снижает стимулы предприятий к воплощению соответствующих мероприятий и понесения на это немалых затрат. Именно поэтому региональным и местным органам государственного управления необходимо реализовать меры, направленные на улучшение отношения к предприятиям, которые стандартизировали собственные системы менеджмента и участвуют в кластерных структурах, осознание всеми субъектами строительного рынка преимуществ и объективной необходимости как интегрирования, так и повышения эффективности управления.

Литература

1. Ткачук І. Г. Організація виробництва за кластерною моделлю : навчальний посібник / Ткачук І. Г., Кропельницька С. О., Петруняк А. Д. – Івано-Франківськ : Вид-во «Плай» ЦІТ Прикарпатського нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2009. – С. 95-96.
2. Офіційний інтернет-сайт ТОВ «Інститут проектування «Комфортбуд». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.comforfbud.ua>.

3. Ребрин Ю. И. Управление качеством / Ю. И. Ребрин. – Т. : Изд-во ТРТУ, 2004. – С. 133-142.
4. Шаповал М. І. Менеджмент якості: підручник. – К. : Знання, 2007. – 471 с.
5. Ансофф И. Х. Стратегическое управление / 3 изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2002. – 518 с.
6. Архипова Н. И., Кульба В. В., Косяченко С. А., Чанхиева Ф. Ю. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М. : ПРИОР, 2002. – 384 с.
7. Бушуев С. Д., Бушуева Н. С. Управление проектами. Основы профессиональных знаний и система оценки компетентности проектных менеджеров. – К. : ІРІДІУМ, 2006. – 208 с.
8. Josephson, P.-E. and Sakkoriipi, L. (2009) 31 rekommendationer för ökad lönsamhet i byggandet – att minska slöseriet. FoU-Väst Rapport 0904, Swedish Construction Federation, Stockholm, Sweden.
9. Kondo, Y. (2000) Innovation versus Standardization. The TQM Magazine, Vol. 12, No. 1, pp. 6–10.
10. Silverman, D. (2004) Doing quantitative research – A practical handbook, Sage publications, London, Thousand Oak, New Delhi.
11. Samuelsson, P. (2006) Integrated Measurement and the Assessment of Performance in Large Organizations: The Case of a Swedish Construction Company. PhD-thesis. Building economics and management. Department of civil and environmental engineering. Chalmers University of Technology. Göteborg, Sweden.
12. Winch, G. M. (2002) Managing Construction Projects – An Information Processing Approach, Blackwell Science, Oxford, UK.

Статья поступила в редакцию 30 января 2014 г.



НАШИ АВТОРЫ

**Войтко
Сергей**

докт. экон. наук, доцент,
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»,
Украина

**Геитона
Мари**

PhD, доцент экономики здравоохранения
и социальной политики,
Пелопоннесский университет,
Греция

**Иляш
Ольга**

докт. экон. наук, профессор,
Львовская коммерческая академия,
Украина

**Козюк
Виктор**

докт. экон. наук, профессор,
Тернопольский национальный экономический университет,
Украина

**Поулиопулос
Леонидас**

Технологический институт Западной Македонии,
Кастория,
Греция

**Поулиопулос
Теофилас**

магистр бизнес-администрации,
Тернопольский национальный экономический университет,
Украина

**Пыка
Ян**

доктор, профессор,
Университет экономики в Катовице,
Польша

**Пында
Ростислав**

канд. экон. наук, доцент,
Институт региональных исследований НАН Украины

**Степаненко
Сергей**

канд. экон. наук, доцент,
Полтавский национальный педагогический университет
им. В. Г. Короленко,
Украина

**Триантафилидоу
Амалия**

магистр менеджмента услуг,
Афинский университет экономики и бизнеса,
Греция

**Янишевски
Адам**

магистр,
Университет экономики в Катовице,
Польша